



**Устойчивое развитие и
кооперация: содействие внедрению
инноваций**

Российский университет
кооперации

20-21 апреля
2021

**Автономная некоммерческая образовательная организация высшего
образования Центросоюза Российской Федерации
«Российский университет кооперации»**



**СБОРНИК ТРУДОВ ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-
ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ СТУДЕНТОВ,
АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ
«УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И КООПЕРАЦИЯ:
СОДЕЙСТВИЕ ВНЕДРЕНИЮ ИННОВАЦИЙ»**

20-21 АПРЕЛЯ

Мытищи

2021

УДК 334
ББК 65.9(2)32

Рецензенты:

О.В. Каурова, д-р экон наук, профессор
А.Н. Малолетко, д-р экон наук, профессор
А.Е. Суглобов, д-р экон наук, профессор
А.Ш. Элязян, канд. социол. наук, доцент
А.А. Болтаевский, канд. ист. наук, доцент
А.В. Ткач, д-р экон наук, профессор
О.А. Пястолов, канд. экон. наук, доцент
В.К. Романович, д-р экон наук, профессор
В.В. Бронникова, канд. техн. наук, доцент
А.М. Соколов, канд. пед. наук, доцент
Т.В. Бодрова, д-р экон наук, профессор
В.А. Оганян, начальник отдела научных программ и коммуникаций

Составители макета:

В.А. Оганян, отдел научных программ и коммуникаций,
А.Н. Ермилова, отдел научных программ и коммуникаций.

Сборник трудов Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Устойчивое развитие и кооперация: содействие внедрению инноваций» дайджест научно-педагогической конференции «Проектно-технологическая деятельность и междисциплинарные подходы в образовании» : сборник трудов / кол. авторов ; – Москва : Российский университет кооперации, 2021 – 363 с.

ISSN 2618-7345

В сборнике представлены материалы лучших работ студентов, аспирантов и молодых учёных. Приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в области кооперации.

Сборник предназначен для студентов, аспирантов, молодых учёных, преподавателей и педагогических работников. Может использоваться в учебном процессе, в том числе для обучения слушателей на курсах повышения квалификации и профессиональной переподготовки в целях углублённого рассмотрения соответствующих проблем.

Сборник научных трудов подготовлен по материалам, представленным в электронном виде, сохраняет авторскую редакцию, всю ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об охране интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

ISSN 2618-7345



9772618734004

© Российский университет кооперации, 2021
© Коллектив авторов, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО УССР О КООПЕРАЦИИ В ПЕРИОД НЭПА 8

Иванченко А.В., Беляев М.П.

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ОТНОШЕНИЙ СТОРОН В ПЕРИОД ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ. 19

Ковшов Т.В.

ЛИЧНОСТЬ ПРЕСТУПНИКА – КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ
АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РФ.
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В КРИМИНОЛОГИИ. 23

Махонина Е.С., Амбарцумян С.Г.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ В 80-Х ГОДАХ 28

Аширов Р.Р., Гофман М.Ю., Беляев М.П.

О РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ПЛАТНОГО ОБРАЗОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ
ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА. 38

Карташева С.А., Голиков О.В.

ВЫЯВЛЕНИЕ И ПРЕСЕЧЕНИЕ КОРРУПЦИОННЫХ ДЕЙСТВИЙ,
ПОСЯГАЮЩИХ НА БЮДЖЕТНЫЕ СРЕДСТВА, ВЫДЕЛЯЕМЫЕ В РАМКАХ
НАЦИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

. 52

Клещев С.К.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ КАК ОТВЕТ НА ВЫЗОВЫ НОВОГО ВРЕМЕНИ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЗДАНИЯ АЛГОРИТМА
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ –
РАЗРАБОТЧИКОВ. 60

Брызгалова-План Е.А., Каурова О.В.

КОНСТИТУЦИЯ КАК ПРАВОВАЯ ОСНОВА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ
ТЕРРОРИЗМУ. 66

Гайнетдинова Г.С., Демидов М.В.

ОТ КЛАССИКИ К IT. 75

Мажаров Н.Д., Матвеева О.З.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	78
Мельников В.Г.	
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК СУБЪЕКТ АНАЛИЗА	84
Михайлова Е.В., Серебрякова Т.Ю.	
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ СРЕДСТВ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ РФ.....	89
Бродский В.А.	
МИГРАЦИЯ И ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ.....	96
Гизатуллина Д.И.	
ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	
ЖУРНАЛ «ДИСТАНЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ» КАК ИСТОЧНИК ПО ОСНОВНЫМ ТЕНДЕНЦИЯМ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ	103
Павлюк Д.С., Болтаевский А.А.	
ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ К РУКОВОДЯЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОФИЛЕЙ	108
Бардина Е.В., Ильина О.В.	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТАРГЕТИРОВАННОЙ РЕКЛАМЫ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ УЗНАВАЕМОСТИ ВУЗА	115
Руднева В.С., Руднева А.И.	
ОСОБЕННОСТИ ИНТЕРПРЕТАЦИИ НОВОСТНЫХ СОБЫТИЙ СРЕДСТВАМИ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В РАЗНЫХ СТРАНАХ МИРА	121
Стойнова А.Ф., Колобкова А.А.	
МЕТОДЫ УБЕЖДЕНИЯ И ВНУШЕНИЯ, МЕХАНИЗМЫ ПОДРАЖАНИЯ И ЗАРАЖЕНИЯ В КОММУНИКАЦИИ	129
Яворская А.В., Маслова Е.Л.	
ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ФУНКЦИИ КОММУНИКАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	137

Ахмедов С.Ш., Маслова Е.Л.

ВИДЫ, ФОРМЫ И СТИЛИ ОБЩЕНИЯ КОММУНИКАТОРА 143
Павлов С.А., Маслова Е.Л.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ФОРМ БИЗНЕСА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В РФ

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ИНДУСТРИЮ ТУРИЗМА. СПЕЦИФИКА
РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКА РЫНКА ТУРИЗМА 151
Душкина Л.И., Крюкова Е.М.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ЧЕРЕЗ
СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ
КЛАСТЕРОВ. 160
Лабутина Н.Н., Балалова Е.И.

ФАКТОРЫ, ВЛИЮЩИЕ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ РАБОТНИКОВ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА 166
Гизатуллина Д.И., Урядникова М.В.

РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ФОРМ БИЗНЕСА В ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННЫХ
ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ РФ 172
Кондрашина Л.В., Хегай Д.К., Рудакова Т.В.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ
МАЛОГО БИЗНЕСА ПО НАПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РФ 178
Илюченко Я.С., Шишкин Н.О., Пястолов О.А.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО
БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ США. 185
Лагвилава Н.Л., Пястолов О.А.

МЕДИАПЛАН РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ ДЛЯ
ПРОДВИЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА 191
Сорокина Я.М., Матвеева О.З.

ДИЗАЙН ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА 197
Рожков В. Р., Матвеева О.З.

ДЕЛОВАЯ СРЕДА И БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИИ 202
Румянцева М.А., Маслова Е.Л.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ, КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ
МАЛОГО БИЗНЕСА 209
Хадарина В.Г., Ищенко Т.Л.

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И ПУТИ ИХ
РЕШЕНИЯ.....214
Хозяинова О.В., Марченко М.И., Чурилова А.С., Пястолов О.А., Карплюк В.В.

МЕРЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ПАНДЕМИИ ДЛЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМНОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ
РОССИЙСКОГО МАЛОГО БИЗНЕСА.....221
Пястолов О.А., Андзавелидзе М.Т.

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ
РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ПОДМОСКОВЬЯ.....232
Лембей А.И., Макарова Е.И., Паршиков Д.М., Пястолов О.А.

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СИСТЕМЕ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ.....244
Федорокова Ю.В.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

РОЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА В
РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА 255
Хидирнабиева А.Х., Павлив А.И.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ КАК БАЗА
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ 261
Хайдарова Г.Г., Суглобов А.Е.

ПРОВЕДЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ВОРКШОП С ЦЕЛЬЮ РАЗВИТИЯ
ТУРИСТКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТУРРИТОРИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.
..... 267
Колбас К.Ю., Сивеня А.Н., Крюкова Е.М.

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ 272
Коротаев О.А., Дробышева В.А.

ОСНОВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ УСПЕШНЫХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ 278
Данильченкова О.Г., Брилон А.В.

РАБОТА PR-СЛУЖБЫ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ: НЕДОСТАТКИ	285
Аверьянова А.А., Маслова Е.Л.	
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	
ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	291
Бирюков А.А.	
ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА СУБЪЕКТОВ, ОТНОСЯЩИХСЯ К МАЛОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ.	300
Никольская А.Е., Пахомова А.В., Кочев Е.А., Агафонова Е.А., Мамушкина Н.В.	
НОВЫЙ ПОРЯДОК УЧЕТА ЗАПАСОВ СОГЛАСНО ФСБУ 5/2019 «ЗАПАСЫ»	304
Замятина Д.С., Орлова А.Н., Кузнецова Е.А., Агафонова Е.А., Мамушкина Н.В.	
ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ.	309
Григорьева Д.А., Борисова Е.Р.	
ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	319
Яковлева К.В., Борисова Е.Р.	
ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБУЧЕНИЯ В СРЕДНЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ СТУДЕНТОВ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ В РОССИИ.	326
Солдатова А.Н., Туктамышева Р.А.	
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КАЧЕСТВА АКТИВОВ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПАО «СБЕРБАНК»	331
Агаева Н.Ф., Каргин Ю.И.	
ОСОБЕННОСТИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ	338
Журинова Е.А., Бодрова Т.В.	
НОВЫЙ ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ БОЛЬНИЧНЫХ ЛИСТОВ	346
Нефедова К.Н., Бодрова Т.В.	
УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	353
Лаптева Н.О., Даринская В.В.	

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ

УДК 34

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО УСССР О КООПЕРАЦИИ В ПЕРИОД НЭПА

Иванченко А.В., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: nast152.nastya@gmail.com

Научный руководитель:

Беляев М.П., канд. ист. наук

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: babek-han@mail.ru

Аннотация. Настоящая статья посвящена законодательству Украинской ССР в период проведения нэпа (1921-1929 гг.). Дается анализ нормативных актов, действовавших в этой союзной республике. Каким образом эти акты повлияли на развитие кооперации и экономики УСССР в целом.

Ключевые слова: нэп, УСССР, кооперация потребительские кооперативы.

Актуальность исследования законодательства о кооперации на различных этапах исторического развития нашей страны обусловлено потребностями развития негосударственного сектора экономики. Требуется обобщения и дальнейшего учета опыта правового регулирования деятельности потребительской и других форм кооперации.

Предпосылками развития кооперации в период новой экономической политики (нэпа) являлись: а) особенности менталитета большинства населения страны, которое тяготело к коллективным способам ведения хозяйства; б) традиционно высокая роль государства в развитии кооперативного движения; в) объективная потребность в новых формах ведения хозяйства для преодоления экономического кризиса; г) сложившаяся в дореволюционный период широкая сеть кооперативов различных видов и форм; д) введенное в период «военного

коммунизма» обязательное членство населения в потребительской кооперации, которая стала использоваться как аппарат распределения [1, с. 11].

Высшим органом управления потребительскими кооперативами (коммунами) в РСФСР (согласно декрету СНК РСФСР от 16.03.1919) являлся Центросоюз. В УССР общее руководство кооперативами принимал на себя Вукоопсоюз. 13 октября 1920 г. было утверждено Положение о Всеукраинском кооперативном союзе, по которому он объединял все кооперативные организации УССР на основе строгой дисциплины. Предусматривался полный отказ от капиталистических форм и методов хозяйствования. Кооперативный аппарат должен быть приспособлен к целям коммунистического хозяйства, создания других форм кооперативного строительства, которые должны были привести к созданию централизованной сети потребительских обществ, обслуживающих все население. Однако, пренебрежение принципами добровольности и инициативности в деятельности потребительской кооперации привели её к упадку в период «военного коммунизма».

Постановление ВУЦИК от 27 марта 1921 г. «О замене продразверстки продналогом» открыло путь к воплощению в жизнь нэпа [2, с. 27-28]. В резолюции «Экономическая политика ближайшего периода», принятой на Первом всеукраинском совещании КП(б)У (май 1921), подчеркивалась необходимость срочного развития производства предметов сельского потребления. Для поддержки пайщика и увеличения выпуска товаров первой необходимости потребительская кооперация должна была развернуть сеть предприятий. Также на этом совещании была утверждена резолюция «О кооперации», в которой подчеркивалось, что кооперация может сыграть двойную роль: контрагента, который на основе договора занимается самостоятельной деятельностью, или технического аппарата, который решает задачи экономических органов. Указанные руководящие документы были обусловлены ещё политикой «военного коммунизма».

Первые шаги советской власти в условиях экономической разрухи, направленные на развитие потребительской кооперации, диктовались

необходимостью создания эффективного механизма продовольственного снабжения. Удовлетворить их нужды тысяч рабочих промышленных центров и красноармейцев было невозможно без потребительской кооперации. Это признавал представитель СНК УССР на съезде уполномоченных Всеукраинского союза сельскохозяйственной кооперации 18-23 марта 1922 г. в Харькове Д. Мануильский. Впоследствии пленум ЦК КП(б)У в июле 1924 г. констатировал, что потребительская кооперация является одним из основных источников обеспечения населения предметами первой необходимости [3, с. 23].

В рамках нэпа перед советским руководством стояли задачи в сжатые сроки восстановить разрушенное войной хозяйство путем ограниченного внедрения рыночных методов хозяйствования. Декрет СНК от 7 апреля 1921 г. «О потребительской кооперации» отменял декрет «О потребительских коммунах» и восстанавливал базовые принципы деятельности потребительских кооперативов. Вскоре был принят декрет ВУЦИК от 13 апреля 1921 г. «О потребительской кооперации». В нём было установлено, что в связи с заменой продовольственной и сырьевой разверстки натуральным налогом, после уплаты продовольственного налога отменялись ранее действующие ограничения и допускался свободный обмен продукции, которая осталась у населения. Кооперация приобретала право заготовки различных продуктов сельского хозяйства. В состав потребительского общества входили все граждане, проживающие в определенной местности. Члены потребительских обществ вносили вступительные взносы и авансы, как в денежном, так и в натуральном виде. В то же время предполагалось обеспечение участия малоимущих слоёв населения по особым правилам [2, с. 28; 3, с. 23].

Декрет ВУЦИК от 13 апреля 1921 г. не регулировал процедуру создания новых потребительских обществ, но распространял свое действие на все потребительские общества, созданные на основании ранее действующего законодательства. Также возобновлялось применения Нормального устава потребительского общества. Восстановление системы потребительской кооперации еще не означало приобретение потребительскими обществами

самостоятельности. Они (как и раньше) оставались под наблюдением государства. Система потребительской кооперации включала потребительские общества, действующие в определенной местности, губернские союзы (губсоюзы), а также Вукоопсоюз.

Потребительские общества в соответствии с декретом ВУЦИК «О потребительской кооперации» приобретали право обмена и закупки излишков сельскохозяйственного производства, кустарных и ремесленных изделий и их сбыт, для чего могли заключать договоры на заготовку, поставку, переработку, хранение. Они также имели право учреждать предприятия для производства и обработки продуктов и т. п. Дополнительно на потребительские общества государством были возложены обязанности по выполнению задач продовольственных органов в области закупок и обмена изделий промышленности на продукты сельского хозяйства, а также распределение в стране всех предметов продовольствия, которые заготавливает государство и получает от государственных и концессионных предприятий и из-за границы.

Декретом ВУЦИК от 13 апреля 1921 г. в ст. 10 декларировалась выборность правления потребительского общества в составе не менее трех человек и контрольно-ревизионного органа. Правом избирать и быть избранными в состав органов управления и контроля потребительских обществ наделялись все граждане, кроме тех, кто был лишен избирательных прав на основании Конституции УССР. В то же время Президиум ВУЦИК сохранял право включать в состав правления своих представителей. Руководство и контроль в области выполнения едиными потребительскими обществами и их объединениями обязательных государственных задач осуществлял Наркомпрод. Постановлением СНК УССР от 04.06.1921 г. «О контроле за потребительской кооперацией» отменялся предварительный контроль оборота средств и материальных ценностей со стороны рабоче-крестьянской инспекции, характерный для периода «военного коммунизма», однако продолжал сохраняться фактический контроль и надзор за выполнением потребительскими кооперативами государственных задач, контроль за сметами расходов,

необходимых на их выполнение, а также контроль за денежными и материальными затратами кооперативов.

Предложенные декретом ВУЦИК от 13 апреля 1921 «О потребительской кооперации» изменения в организации деятельности потребительских кооперативов не принесли государству желаемого развития потребительской кооперации. Возложение на потребительскую кооперацию нетипичных для нее задач и прямое вмешательство государственных органов в ее деятельность препятствовали успехам потребительской кооперации. Население УССР, которое принудительно включалось в состав потребительских обществ, также не спешило вкладывать свое имущество в развитие кооперации. Лишь с принятием постановления ЦИК и СНК СССР от 28.12.1923 г. «О реорганизации потребительской кооперации на основе добровольного членства» начинается процесс либерализации деятельности потребительских обществ [2, с. 28].

Немаловажное значение имел декрет «О средствах кооперации» от 26 июля 1921 г., в котором признавалась необходимость государственной поддержки потребительской кооперации в виде краткосрочных и долгосрочных кредитов. В течение всего периода существования нэпа состояние кооперации очень зависело от государственной финансовой политики. Пленум ЦК КП(б)У, который проходил в июле 1921 г., отметил необходимость пополнения средствами товарообменного фонда потребительской кооперации и возрождения ее производственных мощностей. Внимание акцентировалось на том, что нужно максимально использовать силы кооперации для развития производства и заготовок промышленного сырья, поскольку товаров широкого потребления для населения катастрофически не хватало.

Наркомфину УССР было поручено срочно найти источники для укрепления кооперации деньгами. В то же время пленум подчеркивал необходимость сохранения государственного регулирования в процессе возрождения кооперативной промышленности. С введением нэпа потребительская кооперация получила от государства денежные и товарные кредиты на покрытие организационных расходов. Однако изменение политики

по отношению к кооперации на Украине происходило значительно медленнее, чем в РСФСР. Объясняется это сложными политическими и общественно-экономическими условиями и доминированием в руководящих органах кооперативов антисоветских элементов.

С помощью налоговой политики в 1921-1923 гг. государство стремилось ограничить капиталистические элементы в экономике. Она была главным механизмом влияния на мелких производителей. Советская власть за счет возрождения местной частной и кооперативной промышленности рассчитывала наполнить местные бюджеты. Декрет СНК УССР от 14 мая 1921 г. «О налогах и сборах, взимаемых в пользу городских советов в сфере торговли и промыслов» обязывал фискальные органы обложить промышленные предприятия, которые функционировали в городах, в пользу местных советов. Декрет содержал точно определенные ставки налогообложения промышленных предприятий, в частности кооперативных, учитывая их мощность. То есть, с первых шагов, направленных на возрождение экономики потребительская кооперация способствовала пополнению местного бюджета.

Неудовлетворительное положение в промышленной кооперации совпало с острым товарным голодом и резким ростом цен на промтовары. Чтобы остановить снижение кооперативного производства, был издан декрет о налоговых льготах для кооперативных организаций от 7 декабря 1923 г., согласно которому полностью освобождались от промыслового налога сельскохозяйственные кооперативы с годовым оборотом менее 20 тыс. руб. Эти меры стимулировали экономический подъем. Однако кризис 1923 г. подорвал финансовое положение потребительской кооперации. Для её поддержки в соответствии с постановлением ВУЦИК от 26 февраля 1923 г. кооперативным организациям возвращалась часть национализированного имущества [3, с. 23-24].

Декретом ЦИК и СНК СССР от 20.05.1924 г. «О потребительской кооперации» право на создание потребительских обществ было предоставлено всем гражданам СССР, которые пользовались избирательным правом.

Минимальная численность членов, необходимая для создания и деятельности потребительского общества, определялась местным союзом потребительских обществ и не могла быть менее 30 человек. Капиталы потребительских обществ и их союзов состояли из имущества, поступившего в собственность кооперативных организаций во время их возникновения, из вступительных и паевых взносов, по отчислениям от чистых доходов и с других поступлений. С целью облегчения бедному населению доступа в потребительские общества размер вступительного взноса был ограничен на уровне 50 копеек, а паевого взноса - 5 руб. Члены потребительского общества могли иметь более одного пая, однако это не давало никаких преимуществ в управлении обществом и пользовании его услугами. Не допускалось также обращение взыскания на паевые взносы, поступившие в распоряжение потребительского общества по требованиям, предъявляемым к его членам.

Уставы потребительских обществ и их союзов подлежали обязательной регистрации. Они приобретали права юридических лиц и могли осуществлять деятельность, предусмотренную их уставами. Органами управления потребительского общества было общее собрание (собрание уполномоченных) и правление. По решению общего собрания (собрания уполномоченных) также мог образовываться совет. Органом контроля была ревизионная комиссия. Потребительские кооперативы получают право обслуживать посторонних лиц по правилам, установленным общим собранием (собранием уполномоченных) [2, с. 28].

Согласно ст. 13 ГК УССР, кооперативы (как юридические лица) могли приобретать права и имущество, вступать в обязательства, быть истцом и ответчиком в суде. Учитывая крайне важную роль кооперативов в распределении материальных благ, советский законодатель в ст. 52 ГК УССР наравне с государственной (национализированной и муниципализированной) и частной собственностью отдельно выделяет кооперативную собственность [5, с. 673, 686].

С принятием Декрета от 20.05.1924 г. существенно расширяются права потребительских обществ и союзов. Им были предоставлены следующие права: 1) получать и сбывать продукты сельского хозяйства и промышленности; 2) создавать предприятия; 3) заниматься сбором и переработкой сырья; 3) заниматься с целью удовлетворения потребительских нужд местных жителей изготовлением продуктов сельского хозяйства и предметов промышленности; 4) осуществлять продажу продуктов труда своих членов, осуществлять им поставки орудий, инструментов и материалов, необходимых в хозяйстве; 5) открывать склады для хранения продуктов труда своих членов и предоставлять им во временное пользование любые орудия производства; 6) осуществлять кредитные операции, открывая для того специальные кредитные отделы; 7) вести работу по популяризации идей кооперации под общим контролем наркоматов просвещения союзных республик [2, с. с. 29].

Декрет «О потребительской кооперации» предоставил ряд льгот потребительским кооперативам по сравнению с частными хозяйствами - более низкий налог с оборота, был уменьшен железнодорожный тариф на перевозку товаров, снижена плата за аренду помещений. Кроме налоговых льгот государство упрощало процедуру получения кредитов для потребительских обществ. В июле 1924 г. на очередном пленуме ЦК КП(б)У признавалось крайне тяжелое финансовое положение кооперативов. Пленум посоветовал им больше рассчитывать на собственные ресурсы в виде паевых взносов, паев, авансовых платежей и др. Переход на добровольное членство в кооперативах позволил получить дополнительные средства за счет привлечения новых пайщиков. Предоставление льготных кредитов, прежде всего долгосрочных, улучшило финансовое положение кооперативов. Оказывая поддержку потребительской кооперации, государство усиливала контроль за использованием выделенных средств [3, с. 24].

Несмотря на достаточно широкий перечень прав потребительских кооперативов, они продолжали находиться в зависимости от подконтрольных государству промышленных предприятий. Одним из наиболее типичных

злоупотреблений во взаимоотношениях кооперации с государственными предприятиями было навязывание ненужных товаров. Однако, теперь правовое положение кооперации резко изменилось (по сравнению с предыдущим периодом) и в условиях нэпа открылись новые горизонты для применения в народном хозяйстве кооперативного метода. В августе 1925 г. Президиумом СНХ СССР было заключено соглашение с правлением Центросоюза о поставке государственной промышленностью потребительской кооперации достаточного количества изделий на максимально льготных условиях по в так называемым «генеральным договорам».

В постановлении СТО СССР от 18 августа 1926 «О взаимоотношениях государственной промышленности с потребительской кооперацией» потребительская кооперация определялась в качестве основного распространителя промышленных товаров среди потребителей, ставилась задача снижения уровня розничных цен на промтовары и уменьшение отклонений между оптовыми и розничными ценами. Для этого предусматривалось упорядочение потребительской системы в стране и оздоровление её работы. Продажа промышленных товаров потребительской кооперации должна происходить путём заключения генеральных договоров между государственной промышленностью и кооперативными центрами. В этих договорах указывались точные условия расчета, количество, сроки, общий ассортимент, порядок и место сдачи и приема товаров. Допускались коммерческие взаимоотношения между филиалами центральных торговых организаций государственной промышленности на местах и периферийными кооперативными объединениями по договорам, заключаемым на основе типовых соглашений. Все генеральные и типовые договоры должны содержать условия о предельном размере надбавок для отдельных районов и звеньев кооперативной системы. Их нарушение являлось основанием для переизбрания руководящих органов потребительских обществ (союзов) или к временному прекращению снабжения их товарами.

Постановление СТО СССР от 18 августа 1926 г. свидетельствовало об усилении плановых начал в регулировании товарообмена. Также принимаются

меры, направленные на борьбу с перепродажей кооперативными союзами и потребительскими обществами товаров сторонним лицам и организациям. Целый ряд законодательных актов предусматривали прямое государственное регулирование деятельности потребительских кооперативов путем корректировки цен, численности работников и т. д. С принятием Постановлением ЦИК СССР и СНК СССР от 15.06.1927 «Об утверждении Положения о порядке прекращения кооперативных организаций при их ликвидации, соединении и разделении» произошла унификация соответствующего правового регулирования различных видов кооперативов [1, с. 19; 2, с. 19].

В условиях нэпа была создана нормативная база, которая позволила возобновить деятельность потребительской кооперации. Кооперация рассматривалась советским руководством как способ вовлечения крестьян в процесс социалистического переустройства общества. Частный интерес в кооперации совпадал с общественным, а итогом стало восстановление хозяйства, укрепление материально-технической базы, рост торгового оборота. В дальнейшем кооперация превратилась в часть социалистического сектора [1, с. 29; 4, с. 200-201].

Список литературы

1. Бурданов В. В. Правовое регулирование кооперации в период новой экономической политики 1921 – 1928 гг. (историко-правовое исследование): автореферат дисс. на соискание уч. ст. к. ю. н. М., 2017. 24 с.

2. Васильев Є.О. Правове регулювання діяльності споживчих кооперативів в УСРР в період нової економічної політики // Юридичний науковий електронний журнал. 2018. №6. С. 26-30.

3. Панасюк Р. П. Правове забезпечення українські кооперації в роки нової економічної політики (1920-ті рр. ХХ ст.) // Часопис Київського університету права. 2014. № 3. С. 22-26.

4. Сахаров В. А. На распутье. М., 2012. 336 с.

5. Цивільний кодекс УРСР, 1922 року // Кодифікація цивільного законодавства на українських землях: Т. 2 / За ред. Р. О. Стефанчука та М. О. Стефанчука. К, 2009. С. 679-734.

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ СТОРОН В ПЕРИОД ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Ковшов Т.В., аспирант

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: t.v.kovshov@gmail.com

Аннотация. Понимание форм правового регулирования того или иного института права дает представление о том, каким образом происходит формирование входящих в его состав правовых норм, а также о степени их значения в таком регулировании. Исследовав особенности таких форм правового регулирования отношений, возникающих из переговоров по заключению договора, как достаточно молодого правового института, можно не только сделать вывод о значимости тех или иных правовых явлений в регулировании общественных отношений, что является теоретической базой любого исследования, но и дать оценку полноты законодательного регулирования института преддоговорных отношений (в части ведения переговоров по заключению договора), что несет в себе практическое значение.

Ключевые слова: преддоговорные отношения, переговоры по заключению договора, форма правового регулирования.

Вопросы понимания форм правового регулирования отношений, складывающихся в связи с ведением переговоров по заключению договора, необходимы для наиболее эффективного формирования самих договорных отношений.

Под правовым регулированием подразумевается воздействие на общественные отношения правовыми методами и формами. Под формой правового регулирования понимается конкретный способ воздействия, применяющийся в целях регулирования общественных отношений [1].

Одной из основных форм правового регулирования отношений лиц при вступлении в переговоры по поводу заключения договора является закон.

Применительно к регулированию процесса проведения переговоров выделяются Конституция РФ, закладывающая основы правового регулирования гражданских правоотношений, а также Гражданский кодекс РФ, раскрывающий и дополняющий закрепленные в Конституции РФ принципы и содержащий также специальные нормы. В частности, отношения вступающих в переговоры по поводу заключения договора лиц начинают регулироваться общие положения и принципы гражданского законодательства, а также распространяться условия статьи ст. 434.1 Гражданского кодекса Российской Федерации [2].

Условия указанной статьи предоставляют стороне переговоров также возможность заключить с другой стороной соответствующее соглашение о порядке проведения переговоров.

На практике, для сторон переговоров заключение такого соглашения необходимо, на наш взгляд, по следующему ряду причин:

- 1) Необходимость закрепления момента, с которого стороны вступили в переговоры, выразившийся в обоюдном наличии возможности и готовности заключить обсуждаемый в ходе переговоров договор;
- 2) Установление порядка раскрытия той или иной информации, принципиальной для заключения договора, по поводу которого стороны вступают в переговоры;
- 3) Установление отдельных видов действий сторон, которые принимаются за недобросовестные в рамках проведения таких переговоров;
- 4) Иные условия.

Значение такого рода соглашений о порядке проведения переговоров заключается в том, что они позволяют существенно снизить риск необоснованного отказа другой стороны от заключения договора, а также закрепить основания и размер компенсации убытков за нарушенное право или ущемленный интерес.

Возможность договорного регулирования отношений лиц в процессе переговоров по поводу заключения договора также раскрывается через понятие формы правового регулирования. Казанцев М.Ф. давал следующее определение

гражданско-правовому договорному регулированию – «правовое регулирование, осуществляемое между субъектами гражданского права посредством заключаемых между ними гражданско-правовых договоров.» [3, с. 437-447].

Помимо гражданско-правового договорного регулирования и законодательного регулирования стоит выделить также такую форму регулирования отношений, связанных с ведением переговоров по заключению договора, как судебная практика. Несмотря на то, что судебную практику обычно не относят к независимым формам правового регулирования, она является необходимым элементом механизма гражданско-правового регулирования, неотделимым от законодательного регулирования.

Судебная практика обуславливает смысл законодательных норм, прямо их дополняет и формирует представление об их содержании.

Поскольку регулирование преддоговорных отношений и, в частности, отношений, складывающихся из переговоров по заключению договора, было введено относительно недавно (ст. 434.1 Гражданского кодекса Российской Федерации вступила в силу с «01» июня 2015 года), судебная практика на современном этапе развития правового регулирования только формируется, однако играет в нем существенную роль.

Примером может служить судебное дело № А41-90214/2016 с участием в качестве сторон ООО «АШАН» и ООО «Декорт» - один из первых случаев применения статьи 434.1 Гражданского кодекса РФ, а также сформулирован стандарт доказывания для такого рода дел.

Итак, необходимо отметить, что перечисленные выше формы правового регулирования отношений, складывающихся в связи с ведением переговоров по заключению договора, являются взаимодополняемыми и взаимосвязанными. В настоящей статье выделены и рассмотрены формы правового регулирования, отмечено их особенности и значение.

Список литературы

1. Кожокарь И. П. Правовое регулирование: понятие и формы // Государство и право. – 2020. – Номер 12 С. 112-127 [Электронный ресурс]. URL:

<http://gospravo-journal.ru/s102694520012739-3-1/> (дата обращения: 22.04.2021).
DOI: 10.31857/S102694520012739-3.

2. Закон Российской Федерации "Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая" от Государственной думой 21 октября 1994 года № 51-ФЗ // Российская газета. с изм. и допол. в ред. от в ред. Федерального закона от 12.05.2020 N 23-П.

3. Казанцев М.Ф. Гражданско-правовое договорное регулирование в системе правового регулирования // Научный ежегодник Института философии и права Уральского отделения Российской академии наук. - г. Екатеринбург: 2011. - С. 437-447.

4. Богданов, Владимир Владимирович. Преддоговорные правоотношения в российском гражданском праве: диссертация ... кандидата юридических наук: 12.00.03 / Богданов Владимир Владимирович; [Место защиты: Ин-т законодательства и сравнит. правоведения при Правительстве РФ]. - М., 2011. - 155 с.

5. Гнищевич Константин Викторович. Преддоговорная ответственность в гражданском праве (*culpa in contrahendo*): диссертация ... кандидата юридических наук: 12.00.03 / Гнищевич Константин Викторович; [Место защиты: ГОУВПО "Санкт-Петербургский государственный университет"]. - Санкт-Петербург, 2010. - 209 с.

**ЛИЧНОСТЬ ПРЕСТУПНИКА – КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ В
СИСТЕМЕ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ УГОЛОВНОГО
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РФ. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В
КРИМИНОЛОГИИ**

Махонина Е.С., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: mahonina-es@mail.ru

Научный руководитель:

Амбарцумян С.Г., канд. техн. наук

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: samvelambartsumyan@rambler.ru

Аннотация. В работе идет речь о личности преступника. Также идет речь о том, что представляет собой личность, с точки зрения психологии. Упоминаются формирования личности преступника, признаки, на которые следует обратить внимание при изучении личности преступника. А также внешние качества преступника, на основании теории Ломброзо Чезаре.

Ключевые слова: личность, личность преступника.

Почему при расследовании преступления обязательно нужно рассматривать личность преступника? Дать ответ на этот вопрос достаточно несложно, изучение личности преступника помогает ответить на ряд вопросов, например, «какова причина совершения того или иного преступления?» или «зачем было совершено данное преступление?» и так далее.

С точки зрения психологии личность – это человек, обладающий определенным набором психологических свойств, на которых основываются его поступки, имеющие значение для общества.

В свою очередь, личность преступника – это совокупный набор свойств, появляющихся у совершающего или совершившего преступление человека.

Условно личность преступника можно разделить на три этапа:

– формирование личности преступника;

- личность преступника в момент совершения преступления;
- личность преступника в период отбывания наказания.

Изучение личности преступника позволяет определить характеристики, которые являются основой преступного поведения человека. Также исследование как негативных, так и положительных человеческих качеств позволяет выявить причины и условия, которые в свою очередь толкают лицо на совершение преступления. Основная цель данного исследования – это познание положительных и негативных качеств человека, влияние негативных качеств на порождение преступного поведения у лица, а также как можно воздействовать на положительные качества человека для пресечения преступного поведения. Не менее важно выявить профилактические и реабилитационные мероприятия для предотвращения преступного поведения. И на конец исследование данной проблемы помогает спрогнозировать преступное поведение личности, для предотвращения новых преступников. В общем и целом, исследование негативных и положительных человеческих качеств способствует в предупреждении появления условий и причин преступности, а также разработкой мер по ее ликвидации [1, с. 107-116].

Человек является – социально-биологическим существом по своей природе. Но человек также и общественное существо, так как формирование и развитие личности происходит под влиянием социума, человек не может развиваться вне общества.

При изучении личности преступника следует обратить внимание на следующие признаки:

- социальные (образование, семейное положение, место работы, профессия, место жительства, гражданство, религия и так далее);
- демографические (пол, возраст, национальность);
- нравственные (взгляды, идеи, моральны и общественные ценности, установки);
- психологическим (темперамент, особенности лица, психический склад личности, мотивы, характер, интеллект);

– правовой (наличие судимости и факт привлечения к ответственности, наличие уголовно-правового рецидива, особенности преступного поведения, характер совершенного преступления, склонность к совершению преступления в группе);

– криминологический (наличие преступной профессии, особенности преступной деятельности, уровень преступного мастерства, наличие криминологического рецидива, положение в иерархии преступного мира, отношение к преступному миру);

– биологический (наличие социально опасных заболеваний, анатомические особенности тела) [1, с. 117-125].

Изучение этих характеристик играет большую роль в разработке и проведении профилактических мероприятий.

Так же важным моментом при изучении преступника является – его внешность. Итальянского врача-психиатра, профессора судебной медицины XIX века Ломброзо Чезаре утверждал: «Преступниками не становятся, ими рождаются!». В своей работе под названием «Прирожденные преступники» подставлены внешние качества присущие преступному сегменту общества. В теории говорится, что у будущих преступников есть физические и психические дефекты.

Ломброзо выделил ряд признаков, которые помогали определять имеет ли человек склонности к преступному миру или нет. Преступника выдавали неправильная форма черепа, узкий и скошенный лоб, сильная асимметрия лица и глазных впадин и чрезмерно развитая челюсть, данные признаки можно назвать общими. Но также Ломброзо утверждал, что внешние факторы определяют вид преступной деятельности, которой будет заниматься человек.

Например, среди преступников чаще всего встречаются шатены и брюнеты. Брюнетам свойственны: воровство, поджоги, шатены больше склонны к убийствам. А среди блондинов обычно встречаются насильники и мошенники.

В плане характера и образа жизни, в теории говорится, что преступникам свойственен бродяжный образ жизни. Так же среди преступников можно

заметить такие качества, как хвастовство, слабохарактерность, раздражительность, тщеславие, трусость. Так же среди таких людей можно заметить повышенную агрессию, частые смены настроения, мстительность, отсутствие способности в раскаяние и полное отсутствие угрызения совести. Иными словами, среди преступного сегмента преобладает полный набор отрицательные качества личности.

Данную теории с одной стороны можно назвать спорной, так как у человека может быть внешность полностью подходящая под описание преступника, но в жизни он является абсолютно порядочным человеком и никогда не переступал грань дозволенного. А также может быть и наоборот, когда внешность не подходит под описание преступника, но при этом человек не однократно нес ответственность за совершенные преступления.

Но полностью исключать теорию Чезаре Ломброзо нельзя, так как сам психиатр говорил, что своей теорией он подтверждает только склонность к преступному влечению, а не то что человек он должен быть преступником.

Иначе говоря, основываясь на данной теории, можно выявить преступные наклонности у человека с ранних лет и проводить профилактические мероприятия, которые не позволят в будущем стать ребенку преступником.

Например, выявляя среди детей возможных преступников, нельзя ставить клеймо преступника. После изучения его внешние характеристики, стоит узнать психическое состояние ребенка. Если будут заметы преступные наклонности, то далее следует изучить ближайшее окружение, родителей и ближайших родственников. И только потом на основании выясненных обстоятельств проводить профилактические меры, которые направлены на предотвращения появления преступных наклонностей, если в них есть необходимость. Потому что проводя данные действия против воли ребенка может последовать обратный эффект и тогда вся работа будет в пустую.

К взрослым теория также применима. При изучении внешних особенностей и особенностей на психическом уровне можно преступать к решению вопроса. Изучение ближайшего окружения не будет лишним, но и в

тоже время не обязательно. Так как психика взрослого и ребенка отличаются друг от друга. Психика взрослого человека уже сформирована и впитала в себя все необходимое для формирования лично, но психика ребенка не является до конца окрепшей. На ребенка, в первую очередь, оказывается влияние из вне, дети более восприимчивы, чем взрослые.

В случаях с взрослым человеком, как устоявшейся психически личностью, профилактические меры – бесполезны, здесь уже будут нужны реабилитационные нормы, которые направлены на пресечение преступного поведения.

Итак, это лишь малая часть факторов на которые следует обратить внимание при изучении личности преступника. На то каким человек будет в первую очередь влияет его ближайшее окружение, в особенности родители. Поскольку дети всегда стремятся подражать своим родителям во всем, в манере общения, поведения в обществе, при взаимодействии с другими людьми и так далее. Конечно, ссылаться полностью на теорию Ломброзо Чезаре, тоже не особо верно, так как бывают случаи не соответствующие этой теории.

Список литературы

1. Кудрявцев А. В. Криминология (общая часть): учебник / А. В. Кудрявцев, А. Е. Михайлов. – Москва: НОРМА, 2020. - 220 с. - (Учебник для бакалавров).
2. Ломброзо Ч. Прирожденный преступник/ Ч. Ломброзо. – Текст: электронный // URL: <https://pravo.ru/review/view/140647/> (дата обращения: 01.04.2021).

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ В 80-Х ГОДАХ

Аширов Р.Р., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: aradnir@list.ru

Гофман М.Ю., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: gofmax@mail.ru

Научный руководитель:

Беляев М.П., канд. ист. наук

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: m.p.belyaev@ruc.su

Аннотация. В данной статье рассматривается потребительская кооперация в условиях формирования рынка. Обосновывается процесс создания кооперации. Раскрывается значение российской кооперации в период перестройки.

Ключевые слова: потребительская кооперация, перестройка, частный сектор, кооператор, рынок.

1980-ые годы ознаменовались курсом на перестройку всех сторон жизни нашего общества. Были провозглашены отказ от командно-административных методов в экономике и духовной сфере, развитие демократии, развертывание гласности. Необходимость перестройки обосновывалась стремлением омолодить, улучшить социализм.

Перестройка, объявленная этапом в развитии общества, породила небывалый всплеск интереса к практике и теории кооперации вообще и потребительской кооперации в частности. Дело в том, что произошел некоторый поворот в кооперативной политике: начиная с 1986 года, по разрешению директивных органов стали создаваться так называемые кооперативы в сферах производства и услуг. Они могли специализироваться главным образом на изготовлении и реализации товаров народного потребления и оказании платных услуг населению, а также выпуске и продаже продукции производственно-

технического назначения, выполнении работ для населения, предприятий и так далее.

Вступление граждан в эти кооперативы не ограничивалось, но преимущественное право на вступление в кооператив и на работу в нем по трудовому договору имели работники, высвобождаемые из государственных предприятий, организаций и учреждений при их реорганизации и ликвидации, инвалиды, домашние хозяйки, студенты и учащиеся. В деятельности кооперативов могли участвовать в свободное от основной работы время рабочие, техники, инженеры, научные сотрудники и служащие как государственных, так и кооперативных и иных общественных организаций, включая различные категории работников потребительской кооперации [1, с. 66].

Условием членства в кооперативе было обязательное трудовое участие граждан в его деятельности. Поощрялось объединение в кооперативы лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью.

Кооператив в сфере производства или услуг создавался по желанию граждан исключительно на добровольной основе, мог действовать как на самостоятельных началах, так и при государственных, кооперативных или иных общественных организациях, предприятиях, учреждениях. Те кооперативы в сферах производства и услуг, которые создавались в системе потребительской кооперации, являлись коллективными членами потребительских обществ, их союзов или действовали при отдельных организациях и предприятиях потребительской кооперации. Добровольное вступление их в коллективные члены оформлялось особым письменным соглашением о взаимных обязательствах.

Так называемые кооперативы в сферах производства и услуг обычно характеризовали как новые и малые.

Новизна заключалась в том, что они отличались от колхозов, потребительских обществ и других существующих кооперативов и, разумеется, от государственных предприятий большой степенью хозяйственной самостоятельности при определении вида деятельности, установлении цен на

свои товары и услуги, размеров оплаты труда персонала, распределении дохода. В условиях планового централизованного хозяйства они пользовались правами субъектов рыночной экономики.

Малым такой кооператив считался потому, что его могли организовать три как минимум человека, иногда даже члены одной семьи или сослуживцы одного коллектива. Конечно, возникали кооперативы и покрупнее. Часто происходило так: 5-10 учредителей кооператива становились его хозяевами, и дополнительных работников они привлекали уже на условиях не членства, а по найму. Доход же кооператива, согласно уставу, принадлежал только его членам. Так в советское время появились разбогатевшие дельцы от псевдокооперации.

Развитие предпринимательства, лишь по форме кооперативного, но по сути частного, в обществе вызвало горячие споры между противниками и сторонниками кооперативов "новой волны". И еще: в 1920-х годах государство преследовало "лжекооперативы"; теперь псевдокооперативы насаждало оно само. Новейшим советским изобретением стали многочисленные "кооперативы" на государственных заводах и фабриках, при министерствах и ведомствах. Уже к середине 1990 года, общее число таких кооперативов выросло до 220 тысяч.

Первоначально кооперативы предполагалось использовать в интересах перестройки: для ослабления дефицита товаров и услуг, увеличения вторичной занятости населения, демократизации экономической жизни. Ведь руководящая идея: "Потенциал кооперации -- делу перестройки" принадлежала инициатору обновления общества Михаилу Горбачеву, в то время Генеральному секретарю Центрального Комитета Коммунистической Партии Советского Союза. Однако эти ожидания оправдались лишь частично. Во-первых, в "новые кооперативы" прежде всего вступали не домохозяйки и пенсионеры, а люди "со связями", активные, предприимчивые. Во-вторых, значительная часть кооперативов занималась не расширением производства, а торгово-закупочными операциями. В-третьих, от оказания услуг непосредственно населению многие кооперативы стали переходить к выполнению работ для государственных предприятий и колхозов.

Началась легализация неформального бизнеса. Да и цены на кооперативные товары и услуги, которые в условиях всеобщего дефицита были значительно выше государственных, в то время население воспринимало как спекулятивные. Преобладающая часть общества, воспитанная на советских традициях неприятия деловой предприимчивости, к новоявленным кооператорам относилась отрицательно. "Спекулянт" и "кооперативщик" были не самыми обидными кличками, которыми "награждал" нередко члена такого кооператива "простой советский человек".

В период кратковременного подъема движения кооператоров был принят Закон Союза Советских Социалистических Республик о кооперации в Союзе Советских Социалистических Республик, который вступил в силу 1 июля 1988 года. Закон состоял из преамбулы, 5 разделов и включал 54 статьи. Будучи законодательным актом периода перестройки, он содержал взаимно не согласованные положения. Закон вроде бы был нацелен на расширение сферы и масштабов кооперативного движения, но в то же время содержал известные идеологические штампы. А в общем, он все-таки носил творческий, новаторский характер. Не случайно впоследствии его назовут первым "рыночным" законом в нашей стране.

Сердцевиной Закона о кооперации явилось правовое признание кооперативного сектора экономики равноправным партнером государственного сектора. Закон предусматривал создание благоприятных условий прежде всего для "новых кооперативов"; но в нем не были забыты также "старые" виды - колхозы и потребительская кооперация.

Уже в 1986 году, "новые кооперативы" стали учреждаться и в системе потребительской кооперации. По данным Центросоюза Союза Советских Социалистических Республик, к началу 1989 года, их насчитывалось по стране более 8 тысяч, в том числе и по Российской Советской Федеративной Социалистической Республике - около 5 тысяч. Только по Роспотребсоюзу намечалось организовать всего свыше 20 тысяч. Эти кооперативы занимались производством потребительских товаров, общественным питанием, торговыми

и торговозаготовительными операциями, бытовым обслуживанием населения. Организации потребительской кооперации по отношению к этим кооперативам - коллективным членам выступали в качестве гаранта.

В потребительской кооперации их число уже в 1990 году, стало быстро сокращаться. Когда были легализованы новые организационно-правовые формы предпринимательства, за пределами системы потребительской кооперации произошла эволюция этих кооперативов в малые предприятия, акционерные общества и иные чисто деловые структуры. Но кооперативы времен перестройки исчезли не бесследно. Кооперативное предпринимательство явилось экономическим "полигоном", где прошли первое испытание рыночные механизмы. Из среды "кооператоров" той поры вышли некоторые крупные предприниматели современной России [3, с. 74].

Закон о кооперации был противоречив: он предусматривал государственное руководство кооперативами и одновременно декларировал самостоятельность кооперативных обществ, в том числе потребительских. В заключительном разделе Закона были сформулированы задачи системы потребительской кооперации, которая отныне могла иметь свои ячейки общества, как на селе, так и в городах. Закон позволил отменить множество директив, жестко регламентирующих деятельность потребительской кооперации. Воспользовавшись этим, Центросоюз за короткий срок отменил более 600 устаревших нормативных актов, а с учетом его предложений было отменено еще около 100 решений государственных ведомств. Однако и после принятия Закона диктат Госкомтруда, Госкомцен и иных "госкомов" в отношении потребительской кооперации продолжался. Командование ею лишь ослабло, но не исчезло. Сами союзы потребительских обществ тоже трудно и медленно избавлялись от привычного административно-централистского стиля работы.

Во второй половине 80-х годов потребительская кооперация осуществляла свою деятельность в условиях реформы политической системы, в сложной социально-экономической обстановке. Затяжной застой в экономике Союза

Советских Социалистических Республик наблюдался уже давно, но примерно с 1989 года, экономика оказалась в состоянии глубокого кризиса. Спрос на потребительские товары (не только на импортные, а практически уже на все) устойчиво опережал их предложение: мясо, колбасы, масло, крупы, макароны, крепкие спиртные напитки, мыло, стиральные порошки, табачные изделия -- все отпускалось населению по талонам. Введение на местах талонной системы снабжения населения в мирное время дискредитировало властные структуры и саму общественную систему, которую кто-то успел объявить "талонным социализмом".

Да и кампания по "борьбе с алкоголизмом", в принципе безусловно общепользная, но проводимая в тот период с явными перегибами, еще больше обострила проблему дефицита: деньги у населения высвобождались, а предложить ему взамен винно-водочных изделий другие товары страна оказалась не в состоянии.

К тому же сокращался импорт товаров.

В этих условиях труднее всего приходилось потребительской кооперации, которая обслуживала преимущественно сельское население и в неравной борьбе с государственной торговлей отстаивала его интересы при распределении товарных ресурсов между городом и деревней. На IX съезде потребительской кооперации Российской Советской Федеративной Социалистической Республики 1989 года. Председатель Правления Роспотребсоюза Валентин Ермаков с тревогой говорил о превращении потребительской кооперации в придаток госторговли в механизме распределения товарных ресурсов и заявил, что последняя явно обижает село. С такой несправедливостью кооператоры больше не мирились.

Весь розничный товарооборот потребительской кооперации страны с 90,4 миллиардов. рублей в 1985 году, увеличился до 125,2 миллиардов, рублей в 1990 году, в том числе Российской Советской Федеративной Социалистической Республикой - соответственно с 43,7 миллиардов до 58,3 миллиардов рублей. Такие обороты сложились в текущих розничных ценах. В данный период цены

имели общую тенденцию к повышению. Наряду с преискурантными государственными розничными ценами уже широко применялись относительно высокие регулируемые цены и еще более высокие свободные цены. Торговля проходила в условиях острого недостатка товарных ресурсов и ажиотажного покупательского спроса.

В те годы была начата работа по развитию сферы платных услуг как перспективного и самостоятельного направления кооперативной деятельности.

Потребительская кооперация сохраняла роль одного из основных заготовителей сельскохозяйственной продукции. Свои заготовительные конторы она преобразовала в заготовительно-производственные объединения. Кооператоры расширили сеть приемозаготовительных пунктов. Они заключали с владельцами личных подсобных хозяйств ежегодно до 15 миллионов договоров на закупку продукции. Практиковались встречная продажа гражданам товаров повышенного спроса, комбикормов, выдача денежных авансов. Лучшие сдатчики премировались из специального фонда материального стимулирования. Эти и другие меры позволили потребительской кооперации существенно увеличить объемы закупок основных видов продукции и сырья.

Значительное развитие получила за указанный период промышленность потребительской кооперации. Увеличилось не только количество кооперативных хлебопекарных, консервных и пивоваренных предприятий, цехов по производству колбасных и иных изделий. Выпуск продукции этими предприятиями увеличился с 7,5 миллиардов рублей, в 1985 году, до 12 миллиардов рублей, в 1990 году, или в 1,6 раза. Еще более заметный успех был достигнут кооператорами России, где выпуск продукции возрос в 1,8 раза, в том числе производство колбасных и кондитерских изделий - почти в 3 раза. В возрастающих количествах производились копчености, консервы, пиво, безалкогольные напитки, мороженое. Кооперативные хлебозаводы выпускали каждую третью в стране буханку хлеба промышленной выпечки. Роспотребсоюз принимал меры по приближению производства хлеба к сельским жителям путем

возрождения небольших пекарен [4, с. 37]. В соответствии с программой "пять цехов" создавались малые производства, которые являлись подспорьем в снабжении населения. Прибавка продукции обеспечивалась также за счет откорма скота и поощрения кролиководства.

Быстрыми темпами росла городская кооперативная торговля сельскохозяйственными продуктами. В 1987 году, по решению директивных органов из ведения министерств торговли и бытового обслуживания союзных республик было передано потребительской кооперации свыше 6000 колхозных рынков, из них 2500 на территории Российской Советской Федеративной Социалистической Республики. Многие из городских, поселковых и сельских колхозных рынков работали бесприбыльно, имели неудовлетворительную материально-техническую базу. Работники кооперации приступили к реконструкции и техническому перевооружению этих рынков [2, с. 50].

В период перестройки в стране проводилась "радикальная", но безуспешная экономическая реформа. В нее была втянута и потребительская кооперация. Но ее работники, в меру консервативные и одновременно здравомыслящие, дальше попыток возрождения хозяйственной инициативы и предприимчивости не пошли. Несмотря на падение рентабельности в основной отрасли - торговле и другие нежелательные тенденции, потребительская кооперация постоянно увеличивала свои доходы. Совокупная прибыль ее организаций только в России составила в 1985 году 1,08 миллиардов рублей, а в 1990 году - 1,75 миллиардов рублей.

То есть за короткое время возросла в 1,6 раза. За счет части прибыли обновлялась и расширялась материально-техническая база потребительской кооперации.

В разгар перестроечных процессов кооператоры страны поставили перед собой задачу комплексного развития своего большого многоотраслевого хозяйства. Научно-исследовательскими учреждениями потребительской кооперации были разработаны восемь долгосрочных комплексных программ, включая программу увеличения собственных товарных ресурсов, программу

комплексной рационализации, программу сокращения применения ручного труда, программу ресурсосбережения и другое [5, с. 180].

Незадолго до начала рыночных преобразований в организациях и предприятиях потребительской кооперации Союза Советских Социалистических Республик было занято около 3,5 миллионов рабочих и служащих, в потребительской кооперации России - свыше 1,5 миллионов. Каждый четвертый из них был дипломированным специалистом. Кооператоров обслуживали 13 санаториев, 140 учреждений отдыха, более 200 детских садов.

В то время потребительская кооперация Союза Советских Социалистических Республик имела свыше 400 тысяч, розничных торговых предприятий, в том числе на территории Российской Советской Федеративной Социалистической Республики - 183 тысяч, предприятий массового питания соответственно - 114 тысяч, и 37 тысяч, крупных торговых баз - 1629, производственных предприятий - 22 тысячи. Потребительская кооперация располагала разветвленной сетью приемозаготовительных пунктов и заготпромов, предприятиями стройиндустрии и стройматериалов, 200-тысячным автотранспортным парком, комбинатами и мастерскими по выпуску рекламной продукции, другими предприятиями и учреждениями, характеризующими материально-техническую базу системы, ее достаточно развитую инфраструктуру.

Однако потенциал потребительской кооперации использовался не в полную силу и не всегда в интересах пайщиков. От этого потенциала ей предстояло стартовать к рынку. В течение 1990-1991 годов, кооператоры вели активную подготовку к работе в условиях свободного предпринимательства.

Итак, при плановой экономике отечественная потребительская кооперация сохранила не только свое название, но и известную обособленность как общественно-хозяйственная система. Государство использовало ее для решения экономических и иных задач и в силу этого оказывало ей некоторое содействие. Потребительские общества и их союзы применяли в своей работе (например, при

закупке сельскохозяйственной продукции по ценам договоренности) отдельные элементы рыночного механизма.

В итоге, потребительская кооперация была огосударствлена и сверхцентрализована, кооперативные ценности и принципы частично игнорировались. До начала 1991 года, сельские пайщики вынуждены были покупать товары в кооперативных магазинах по ценам, которые включали гужевую надбавку (дополнительные расходы по транспортировке) и были выше цен в городах. Добровольное по уставу членство фактически являлось полупринудительным. Было подорвано доверие населения к кооперации и ее аппарату. Подлинное кооперирование подменялось погоней за процентом "охвата". Произошла летаргия духа кооперации. Но в ее "генах" все еще жил инстинкт самосохранения.

Список литературы

1. Баранова, А. Ю. Мировая экономика и финансовые отношения в условиях глобализации : учеб. пособие / А.Ю. Баранова. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 106 с.
2. Вахитов, К.И. История потребительской кооперации России: учебник / К.И. Вахитов. – Москва»: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко, 2007. – 400 с.
3. Вахитов, К. И. История потребительской кооперации России : учебник / К. И. Вахитов. - 5-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 400 с.
4. Максимов, С. В. Развитие внутреннего рынка потребительской кооперации : монография / С.В. Максимов. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 363 с.
5. Экономика и организация производства : учебное пособие / под ред. Ю.И. Трещевского, Ю.В. Вертаковой, Л.П. Пидоймо ; рук. авт. кол. Ю.В. Вертакова. — Москва: ИНФРА-М, 2021. - 381 с.

О РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ПЛАТНОГО ОБРАЗОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Карташева С.А., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи

Научный руководитель:
Голиков О.В., канд. юрид. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи

Конституцией Российской Федерации гарантируется право на образование:

1. Каждый имеет право на образование.

2. Российская Федерация устанавливает федеральные государственные образовательные стандарты, поддерживает различные формы образования и самообразования [1].

В соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2012 года N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», образование - единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции определенных объема и сложности в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и (или) профессионального развития человека, удовлетворения его образовательных потребностей и интересов[2]. При этом образование подразделяется на общее образование, профессиональное образование, дополнительное образование и профессиональное обучение, обеспечивающие возможность реализации права на образование в течение всей жизни (непрерывное образование).

В то же время нормы, регулирующие отношения в сфере образования и содержащиеся в других федеральных законах и иных нормативных правовых

актах Российской Федерации, законах и иных нормативных правовых актах субъектов Российской Федерации, правовых актах органов местного самоуправления, должны соответствовать настоящему Федеральному закону и не могут ограничивать права или снижать уровень предоставления гарантий по сравнению с гарантиями, установленными настоящим Федеральным законом[3].

Кроме государственного и муниципального образования в России имеется и негосударственное образование, где может осуществляться образовательная деятельность в качестве основной. В негосударственных учебных заведениях (НГУЗ), при наличии у них лицензии и аккредитации, выдаются дипломы единого образца, предусмотренные для всех видов учебных заведений в России. И если государственные и муниципальные учебные заведения имеют государственную финансовую поддержку, то негосударственные учебные заведения такой поддержки не имеют. Хотя, законодатель не запрещает государственным и муниципальным учебным заведениям брать оплату за обучение с учащихся. Эта оплата для них является дополнительным финансовым источником, а не основным. При этом Федеральный закон об образовании в статье 101 предусматривает осуществление образовательной деятельности за счет средств физических и юридических лиц.

Так, пункт 1 вышеназванной статьи устанавливает что организации, осуществляющие образовательную деятельность, вправе осуществлять указанную деятельность за счет средств физических и (или) юридических лиц по договорам об оказании платных образовательных услуг. Платные образовательные услуги представляют собой осуществление образовательной деятельности по заданиям и за счет средств физических и (или) юридических лиц по договорам об оказании платных образовательных услуг. Доход от оказания платных образовательных услуг используется указанными организациями в соответствии с уставными целями.

Хамидов М.А. считает что: «В данном случае, отображается особенность оказания возмездных образовательных услуг, образовательными организациями финансируемыми за счет средств регионального и федерального бюджета» [4].

На наш взгляд это спорно, и мы полагаем, что данная норма распространяется и на негосударственные учебные заведения, т.к. нет соответствующей, конкретизирующей оговорки.

Поэтому, как правило, в учебных заведениях, где осуществляется образовательная деятельность в виде негосударственного образования, проводится полностью на платной основе, что и позволяет им давать обучающимся необходимые знания. Также за счёт этих средств производится оплата профессорско-преподавательского состава, администрации и иных работников без которых не возможно существование учебного заведения. В том числе, на эти средства приобретаются: необходимое учебное оборудование, оборудование для осуществления работы административным аппаратом, техническими работниками, а также на поддержание в нормальном техническом состоянии самого здания учебного заведения.

Таким образом, деньги, вносимые обучающимися в негосударственное учебное заведение являются единственным источником существования такого учебного заведения.

В настоящее время в Российской Федерации законодательно не урегулирована проблема, с которой сталкиваются многие лица, которые получают платное образование либо оплачивают обучение своих детей и (или) третьих лиц, а именно: потеря источника дохода, который позволял получать образование.

При реализации государственной политики, направленной на поддержку свободы выбора получения образования согласно склонностям и потребностям человека, на создание условий для самореализации каждого человека, на свободное развитие его способностей, включая предоставление права выбора форм получения образования, форм обучения, организации, осуществляющей образовательную деятельность, на обеспечение права на образование в соответствии с потребностями личности, существует необходимость также совершенствовать меры поддержки лиц, которые осуществляют финансирование реализации права на образование своих детей. Данная

социально значимая функция зачастую связана с повышенными психологическими и эмоциональными нагрузками, а также физическими и материальными затратами.

Ст. 5 закона о Образовании гарантирует получение образования, что основывается на одном из двух принципов, а именно общедоступности. Однако Ласкина Н.В., Новикова Н.А., Лежнева Н.С., Тимофеева Н.Ю., Слесарев С.А., Вахрушева Ю.Н. исследуя эту норму, пришли на взгляд к справедливому выводу: «Невозможно образование сделать общедоступным, если у человека нет возможности оплатить его получение» [5].

На основании вышеуказанной статьи в Российской Федерации реализация права каждого человека на образование обеспечивается путем создания федеральными государственными органами, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления соответствующих социально-экономических условий для его получения, расширения возможностей удовлетворять потребности человека в получении образования различных уровня и направленности в течение всей жизни. В связи с этим Ласкина Н.В., Новикова Н.А., Лежнева Н.С., Тимофеева Н.Ю., Слесарев С.А., Вахрушева Ю.Н., так же на наш взгляд, совершенно верно полагают, что трактовать ч. 4 ст. 5 закона о Образовании, следующим образом: «Речь, скорее всего, идет прежде всего об обязанности:

создавать условия для заинтересованности в получении образования, в т.ч. путем установления финансовой поддержки лиц, получающих образование» [6].

Для решения этой задачи необходимо внести изменения в нормы Трудового Кодекса.

На основании изложенного на Наш взгляд необходимо изложить, ст. 173 Трудового кодекса Российской Федерации в следующей редакции:

«ТК РФ Статья 173. Гарантии и компенсации работникам, совмещающим работу с получением высшего образования по программам бакалавриата,

программам специалитета или программам магистратуры, и работникам, поступающим на обучение по указанным образовательным программам.

Работникам, направленным на обучение работодателем или поступившим самостоятельно на обучение по имеющим государственную аккредитацию программам бакалавриата, программам специалитета или программам магистратуры по заочной и очно-заочной формам обучения и успешно осваивающим эти программы, работодатель предоставляет дополнительные отпуска с сохранением среднего заработка для:

прохождения промежуточной аттестации на первом и втором курсах соответственно - по 40 календарных дней, на каждом из последующих курсов соответственно - по 50 календарных дней (при освоении образовательных программ высшего образования в сокращенные сроки на втором курсе - 50 календарных дней);

прохождения государственной итоговой аттестации - до четырех месяцев в соответствии с учебным планом осваиваемой работником образовательной программы высшего образования;

Работодатель обязан предоставить отпуск без сохранения заработной платы:

работникам, допущенным к вступительным испытаниям, - 15 календарных дней;

работникам - слушателям подготовительных отделений образовательных организаций высшего образования для прохождения итоговой аттестации - 15 календарных дней;

работникам, обучающимся по имеющим государственную аккредитацию программам бакалавриата, программам специалитета или программам магистратуры по очной форме обучения, совмещающим получение образования с работой, для прохождения промежуточной аттестации - 15 календарных дней в учебном году, для подготовки и защиты выпускной квалификационной работы и сдачи итоговых государственных экзаменов - четыре месяца, для сдачи итоговых государственных экзаменов - один месяц.

Работникам, успешно осваивающим имеющие государственную аккредитацию программы бакалавриата, программы специалитета или программы магистратуры по заочной форме обучения, один раз в учебном году работодатель оплачивает проезд к месту нахождения соответствующей организации, осуществляющей образовательную деятельность, и обратно.

Работникам, осваивающим имеющие государственную аккредитацию программы бакалавриата, программы специалитета или программы магистратуры по заочной и очно-заочной формам обучения на период до 10 учебных месяцев перед началом прохождения государственной итоговой аттестации устанавливается по их желанию рабочая неделя, сокращенная на 7 часов. За время освобождения от работы указанным работникам выплачивается 50 процентов среднего заработка по основному месту работы, но не ниже минимального размера оплаты труда.

По соглашению сторон трудового договора сокращение рабочего времени производится путем предоставления работнику одного свободного от работы дня в неделю либо сокращения продолжительности рабочего дня в течение недели.

Расторжение трудового договора по основаниям, установленным п.п. 2, 4, 6 ст. 81 настоящего Кодекса, с работниками, которые оплачивают собственное обучение по имеющим государственную аккредитацию программам бакалавриата, программам специалитета или программам магистратуры по очной или заочной форме обучения, по инициативе работодателя не допускается (за исключением увольнения по основаниям, предусмотренным пунктами 1, 3, 5, 7-14 части первой статьи 81 или пунктом 2 статьи 336 настоящего Кодекса).

Гарантии и компенсации работникам, совмещающим работу с обучением по не имеющим государственной аккредитации программам бакалавриата, программам специалитета или программам магистратуры, устанавливаются коллективным договором или трудовым договором.»

Статью 261 Трудового кодекса Российской Федерации изложить в новой редакции следующего содержания:

«ТК РФ Статья 261. Гарантии беременной женщине и лицам с семейными обязанностями при расторжении трудового договора.

Расторжение трудового договора по инициативе работодателя с беременной женщиной не допускается, за исключением случаев ликвидации организации либо прекращения деятельности индивидуальным предпринимателем.

В случае истечения срочного трудового договора в период беременности женщины работодатель обязан по ее письменному заявлению и при предоставлении медицинской справки, подтверждающей состояние беременности, продлить срок действия трудового договора до окончания беременности, а при предоставлении ей в установленном порядке отпуска по беременности и родам - до окончания такого отпуска. Женщина, срок действия трудового договора с которой был продлен до окончания беременности, обязана по запросу работодателя, но не чаще чем один раз в три месяца, предоставлять медицинскую справку, подтверждающую состояние беременности. Если при этом женщина фактически продолжает работать после окончания беременности, то работодатель имеет право расторгнуть трудовой договор с ней в связи с истечением срока его действия в течение недели со дня, когда работодатель узнал или должен был узнать о факте окончания беременности.

Допускается увольнение женщины в связи с истечением срока трудового договора в период ее беременности, если трудовой договор был заключен на время исполнения обязанностей отсутствующего работника и невозможно с письменного согласия женщины перевести ее до окончания беременности на другую имеющуюся у работодателя работу (как вакантную должность или работу, соответствующую квалификации женщины, так и вакантную нижестоящую должность или нижеоплачиваемую работу), которую женщина может выполнять с учетом ее состояния здоровья. При этом работодатель обязан предлагать ей все отвечающие указанным требованиям вакансии, имеющиеся у него в данной местности. Предлагать вакансии в других

местностях работодатель обязан, если это предусмотрено коллективным договором, соглашениями, трудовым договором.

Расторжение трудового договора с женщиной, имеющей ребенка в возрасте до трех лет, с одинокой матерью, воспитывающей ребенка-инвалида в возрасте до восемнадцати лет или малолетнего ребенка - ребенка в возрасте до четырнадцати лет, с другим лицом, воспитывающим указанных детей без матери, с родителем (иным законным представителем ребенка), являющимся единственным кормильцем ребенка-инвалида в возрасте до восемнадцати лет либо единственным кормильцем ребенка в возрасте до трех лет в семье, воспитывающей трех и более малолетних детей, если другой родитель (иной законный представитель ребенка) не состоит в трудовых отношениях, по инициативе работодателя не допускается (за исключением увольнения по основаниям, предусмотренным пунктами 1, 5 - 8, 10 или 11 части первой статьи 81 или пунктом 2 статьи 336 настоящего Кодекса).

Расторжение трудового договора по основаниям, установленным п.п. 2, 4, 6 ст. 81 настоящего Кодекса, с лицами, которые оплачивают обучение своего ребенка (детей) по программам, по имеющим государственную аккредитацию программам бакалавриата, программам специалитета или программам магистратуры, по инициативе работодателя не допускается (за исключением увольнения по основаниям, предусмотренным пунктами 1, 3, 5, 7-14 части первой статьи 81 или пунктом 2 статьи 336 настоящего Кодекса)».

Данное предложение в качестве законодательной инициативы как Проект федерального закона «О внесении изменений в статью 173 и 261 Трудового кодекса Российской Федерации» разработан с целью компенсировать лицам, оплачивающим образование детей, трудности, возникающие в связи с необходимостью обеспечивать потребность в образовании людей, принятие которого позволит спокойно получить образование в полном объеме, предусмотренном федеральными государственными образованными стандартами, а с учётом этого принести пользу в сфере экономики и той непосредственной сферы, на которую учился этот студент, а в целом и пользу

для государства, окупив одновременно расходы, затраченные на его обучение. Кроме того, студент и (или) его родители так же не будут лишены работы.

Согласно законопроекту не допускается увольнение по инициативе работодателя работников, которые оплачивают обучение своего ребенка (детей) на очной форме обучения, по имеющим государственную аккредитацию программам бакалавриата, программам специалитета или программам магистратуры, за исключением увольнения, произведенного в связи с поведением самого работника.

Принятие законопроекта позволит улучшить жизнь, как самих обучающихся, так и их семей, позволит сосредоточиться на решении насущных проблем, связанных с обеспечением студентов. (Кроме того, учебные заведения будут укомплектованы обучающимися в полном объеме, что в свою очередь увеличит финансовую составляющую учебных заведений, соответственно поступление в государственную казну налогов из этих учебных заведений. – это можно в саму статью)

Реализация законопроекта не потребует выделения из федерального бюджета дополнительных бюджетных ассигнований, а также иных бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, а напротив, позволит пополнить государственную казну в виде поступлений налогов из учебных заведений. Его действие будет распространяться на лиц, которые оплачивают собственное обучение или обучение третьих лиц.

В случае принятия законопроекта не потребуются признания утратившими силу, приостановления, изменения, дополнения или принятия актов федерального законодательства.

С другой стороны, данный законопроект может вызвать негативное и вполне обоснованное отношение к вышеуказанной категории работников у остальных работающих и соответствующие претензии к работодателю. Но если работодатель не станет сокращать работников, то может возникнуть угроза банкротства работодателя и естественно юридического лица, которое он возглавляет. Это в свою очередь, неминуемо может повлечь за собой изменения

в организации производства и труда или ликвидацию предприятия и, как следствие — массовое высвобождение работников, потерю ими заработка и иных социальных выплат. Более того, признание банкротом и ликвидация работодателя с большим количеством работников (градообразующие предприятия) может привести к социальному взрыву.

Банкротство крупного работодателя всегда влияет на уровень безработицы в стране и является социально значимым ввиду нарушения баланса на рынке труда. В связи с этим становится очевидной необходимость вмешательства государства в данные отношения с целью закрепления за работниками ряда прав и гарантий, что способствовало бы смягчению негативных социальных последствий такого явления, как банкротство[7].

Работодатель может пойти на противоправное деяние, задерживая своевременную выплату зарплат и иных выплат (оплату больничных, за работу в выходные и праздничные дни, за сверхурочные часы и т.д.). За подобные деяния предусматривается ответственность, вплоть до уголовной ответственности (ст. 145.1 УК РФ), где предусматривается лишение свободы до 5 лет.

На наш взгляд, в дисциплине «Основы права» (Право, Правоведение) во всех учебных заведениях у учащихся-выпускников, в теме: «Уголовное право» эта статья должна изучаться в обязательном порядке, что бы в будущем им при необходимости можно было воспользоваться её знанием на практике.

Согласно данным ведомственной аналитической справки, оказавшейся в распоряжении "Коммерсанта", в 2017 году Рособрнадзор приостановил действие лицензии 35 организаций высшего образования. В 68 вузах и их филиалах был запрещен прием абитуриентов. Лишены гослицензии 58 вузов. В 125 действие госаккредитации было приостановлено, в 70 после устранения нарушений лицензия возобновлена. По решению арбитражных судов в 32 организациях аннулировали действие лицензии.

В общей сложности за три года количество вузов и филиалов в России сократилось на 1097 - с 2268 до 1171. Число филиалов государственных вузов уменьшилось с 908 до 428, негосударственных - с 422 до 81[8].

Однако неизвестно, сколько НГУЗов в связи с сократившейся демографией населения, невозможностью обучающимися производить оплату за обучение отказалось от проведения аккредитаций из-за фактического банкротства т.к. такая статистика не ведётся, а если и ведётся, то не публикуется. Ни кто при этом не посчитал, сколько в связи с этим государство в свой бюджет недополучило денежной массы в виде налогов от самих учебных заведений, от работников всех категорий этих НГУЗов.

В связи с этим, можно согласиться с Макаренко О.В. : «В конечном итоге, защита прав работника при банкротстве должна отвечать следующим условиям: сохранение или трансформация рабочих мест работодателя — банкрота; обеспечение выплат компенсаций работникам в размере не менее прожиточного минимума; предотвращение понижение социального статуса работника; обеспечение экономической стабильности в регионе (особенно в случае банкротства градообразующих предприятий); предупреждение оттока населения из соответствующего региона.

Из изложенного выше следует, что закрепление определенных гарантий при банкротстве необходимо не только в целях защиты прав отдельно взятого работника, но также и для решения таких вопросов, как рост доходов населения в целом, обеспечение стабильности в экономике, сохранение социального мира страны. Государство без социальных потрясений — это равномерно и стабильно развивающееся государство. Иначе говоря, конечной целью механизмов, направленных на защиту прав работников при банкротстве, является обеспечение социально — экономической стабильности в государстве в целом через повышение эффективности защиты каждого работника в отдельности, поэтому развитие и совершенствование института защиты прав работников при банкротстве представляется одной из стратегических целей социальной политики государства.

Практически во всех странах мира в случае возбуждения дела о банкротстве в отношении работодателя автоматически «включается» специальный правовой режим требований работников к работодателю, вытекающих из требований по оплате труда или иных связанных с ними требований, что соответствует уже давно выработанным международным стандартам. Российский Закон о банкротстве не является исключением.

Суть данного правового режима заключается в том, что работники, перед которыми имеется задолженность по заработной плате (иным выплатам социального характера) становятся кредиторами работодателя, имеющими требования в размере задолженности перед ними. В свою очередь государство, как правило, гарантирует работнику частичную выплату задолженности по заработной плате в виде определенных компенсаций. При этом порядок удовлетворения требований по заработной плате, возникших до возбуждения дела о банкротстве, отличается от порядка удовлетворения таких требований, возникших уже после принятия судом решения об открытии дела о банкротстве. В остальных вопросах регулирование рассматриваемых отношений в различных государствах существенно отличаться.

Заметим, что требования работников, как кредиторов, имеют особый правовой режим. Согласно положениям Конвенции МОТ № 173 такие требования могут быть защищены законодательно установленным приоритетом и (или) так называемыми гарантийными механизмами. В первом случае требования работников, основанные на трудовых правоотношениях, в рамках дела о банкротстве удовлетворяются преимущественно перед требованиями иных кредиторов. Во втором случае такие требования удовлетворяются не за счет средств должника, а за счет средств специально созданных для этих целей учреждений (такие выплаты носят компенсационный характер). Во многих странах законодательством о банкротстве предусмотрено комбинированное применение этих двух способов защиты прав работников при банкротстве работодателя» [9].

Ничто не мешает российским законодателям изучать положительный зарубежный законодательский опыт, подготовить соответствующие проекты законов. В качестве эксперимента желательно апробировать их в одном из субъектов Федерации или его Автономной республике и учтя возникшие недостатки усовершенствовать эти законы, после чего принимать данные законы на Федеральном уровне. Аналогичным образом на Наш взгляд следует поступать и с публикациями на юридические темы в различных российских изданиях, научных конференциях, авторефератах, диссертациях и иных научных исследованиях, прошедших соответствующую публичную защиту. Идеальным вариантом при этом явилось бы приглашение авторов данных работ на заседание законодательного органа для обоснования реализации своих законодательных предложений.

Список литературы

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020), Ст.43 © 1997—2021 КонсультантПлюс

2. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 17.02.2021) "Об образовании в Российской Федерации" п.1 ч.1 ст.2 © 1997—2021 КонсультантПлюс

3. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 17.02.2021) "Об образовании в Российской Федерации" ч.4 ст.2 © 1997—2021 КонсультантПлюс

4. Хамидов М.А. Договор возмездного оказания образовательных услуг. Аллея науки №11 том 2 декабрь 2018. С.593

5. Ласкина Н.В., Новикова Н.А., Лежнева Н.С., Тимофеева Н.Ю., Слесарев С.А., Вахрушева Ю.Н. (Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2014 "Комментарий к Федеральному закону от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации"(постатейный) к ст. 5 КонсультантПлюс Дата сохранения: 12.08.2019 www.consultant.ru Страница 46 из 506

6. Ласкина Н.В., Новикова Н.А., Лежнева Н.С., Тимофеева Н.Ю., Слесарев С.А., Вахрушева Ю.Н. (Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2014

"Комментарий к Федеральному закону от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации"(постатейный) к ст. 5 КонсультантПлюс
Дата сохранения: 12.08.2019 www.consultant.ru Страницы 46-47 из 506

7. Макаренко О.В. ЗАЩИТА ПРАВ РАБОТНИКОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА ПРИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТОДАТЕЛЯ. Аллея науки №11 том 2 декабрь 2018. С. 631

8. "Коммерсант": за три года в России закрылось более тысячи высших учебных заведений. Время публикации: 05 февраля 2018 г., 09:18 | последнее обновление: 05 февраля 2018 г., 09:46

9. Макаренко О.В. ЗАЩИТА ПРАВ РАБОТНИКОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА ПРИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТОДАТЕЛЯ. Аллея науки.

**ВЫЯВЛЕНИЕ И ПРЕСЕЧЕНИЕ КОРРУПЦИОННЫХ ДЕЙСТВИЙ,
ПОСЯГАЮЩИХ НА БЮДЖЕТНЫЕ СРЕДСТВА, ВЫДЕЛЯЕМЫЕ В
РАМКАХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

Клещев С.К., аспирант
Российский университет кооперации, г. Мытищи

Защита бюджетных средств от преступных посягательств является одним из приоритетных направлений деятельности правоохранительных органов Российской Федерации. В качестве одного из приоритетных направлений деятельности органов внутренних дел на 2021 год определена нейтрализации криминальных угроз достижения национальных целей развития Российской Федерации, защита бюджетных средств, направленных на реализации национальных проектов (программ).

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года для нацпроектов запланировано выделение свыше 25,7 трлн. руб. из них:

13,2 трлн. руб. это средства федерального бюджета;

4,9 трлн. руб. — региональные бюджеты;

7,5 трлн. руб. — внебюджетные источники;

147,8 млрд. руб. средства государственных внебюджетных источников.

Масштабность государственного финансирования, разноплановость отраслей экономики и социальной сферы, участвующих в реализации национальных проектов (программ), делает бюджетную сферу привлекательной для противоправной деятельности широкого круга злоумышленников, специализирующихся на совершении преступлений экономической и коррупционной направленности.

Анализ статистических данных ГИАЦ МВД России за 2017-2020 годы показал об изменении показателей преступности в бюджетной сфере как в количественном, так и в структурном отношении.

Так, в 2020 году территориальными подразделениями ЭБиПК территориальных органов МВД России в бюджетной сфере выявлено 7585 преступлений, что на 9,83% меньше в сравнении с 2017 годом, из них:

-1899 преступлений, связанных с освоением бюджетных средств, что меньше на 59,6%;

-5686 преступлений, связанных с хищением бюджетных средств, что на 53,1% больше по сравнению с 2017 годом;

-156 преступлений выявлено сотрудниками ГУЭБиПК МВД, что в 2,9 раза больше, чем в 2017 году.

Выявлено 3565 лиц (меньше на 13,9%), совершивших преступления указанной категории, из которых 2805 привлечено к уголовной ответственности.

Проведенный анализ показал, что происходит перераспределение преступных деяний от преступлений, связанных с освоением бюджетных средств к преступлениям, направленным на хищение бюджетных средств.

При незначительном сокращении преступлений в «против собственности» и «в сфере экономической деятельности» (меньше на 37%), происходит резкий рост преступлений «против интересов службы в коммерческих и иных организациях» (больше на 88,5%).

Снижается количество преступлений в крупном и особо крупного размере при относительном росте преступлений, совершенных организованной группой либо преступным сообществом. Снижаются показатели предварительно расследованных преступлений, направленных в суд.

Отдельное место в структуре преступности в бюджетной сфере, отводится преступлениям, связанным с реализацией национальных и федеральных проектов (программ). В стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года среди основных задач государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности указано на

совершенствование механизмов бюджетного планирования, осуществления контроля в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд, предотвращение картельных сговоров. Именно поэтому ключевой задачей правоохранительных и иных контролирующих органов является защита бюджетных средств от криминальных посягательств.

Во исполнение поставленных задач утвержден План организационных мероприятий МВД России от 17.07.2018 № 1/8143 по реализации Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», в рамках которого предусмотрено проведение комплекса мероприятий по защите бюджетных средств, недопущении хищений и коррупционных проявлений на всех уровнях власти и управления в указанной сфере.

В структуре преступных деяний в сфере реализации таких национальных проектов, как «Образование», «Малое и среднее предпринимательство», «АПК», «Культура», «Экология», «Жилье и городская среда», «Демография», «Здравоохранение» и другие, наибольшие показатели преступности приходятся на:

- мошенничество (59,3% от всех преступлений в сфере реализации нацпроектов в 2020 году);
- служебный подлог (10,6%);
- получение, дача взятки и посредничество во взяточничестве (6,9%);
- злоупотребление должностными полномочиями (6,4%);
- превышение должностных полномочий (5,9%);
- халатность (5%);
- присвоение и растрата (2,1%).

Также, определенные проблемы выявления и расследования преступлений рассматриваемой категории связаны с непрозрачной структурой расходования средств, выделяемых в рамках реализации национальных проектов.

Так в 2020 году размер причиненного ущерба от преступлений, связанных

с освоением и хищением бюджетных средств, составил более 18,7 млрд руб. (при этом 9,1% ущерба от преступлений, связанных с реализацией национальных проектов).

Исходя из соотношения преступлений экономической и коррупционной направленности совершаемых в сфере реализации нацпрограмм, можно выделить три группы преступлений:

- с явным преобладанием преступлений, совершаемых в сфере экономической деятельности и против собственности («Образование», «АПК» «Демография», «Культура», «Наука», «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», «Международная кооперация и экспорт», «Производительность труда и поддержка экспорта»);

- с превалированием преступлений против государственной власти и интересов службы («Здоровье», «Здравоохранение», «Цифровая экономика Российской Федерации»);

- со сбалансированным соотношением преступлений экономической и коррупционной направленности («Безопасность и качественные автомобильные дороги» «Жилье и городская среда», «Жилье», «Экология»),

Проведенный анализ позволяет говорить, с одной стороны, о высокой степени общественной опасности преступлений рассматриваемой категории, с другой — о необходимости дальнейшего совершенствования оперативно-следственной деятельности по выявлению преступлений рассматриваемой категории.

Стоит отметить, что коррупционные преступники пользуются сложностью и относительной закрытостью бюджетной сферы, и недостатками в сфере финансового контроля. Кроме того, данные преступления нередко оказываются связанными с организованной преступной деятельностью что, обуславливает особую изощренность в маскировке противоправных деяний.

Основным «союзником» недобросовестных чиновников выступает несовершенство системы бюджетирования, которая слабо ориентирована на

достижение конечных результатов. При выделении средств в основном обозначаются общие направления финансируемы мероприятия, что не позволяет оценить эффективность от реализации мероприятий. Основным критерием оценки достигнутых результатов продолжают оставаться суммы освоенных бюджетных средств.

Конечным получателем финансовой помощи, предусмотренной госпрограммами, являются социально незащищенные граждане, при этом получение этой помощи зависит от чиновников, которые ее оформляют. Это обстоятельство не позволяет наладить «обратную связь», так как отсутствует мотивация сообщать о преступлении, что препятствует сбору доказательной базы.

Органами внутренних дел Российской Федерации на постоянной основе принимаются меры, направленные на предупреждение и пресечение преступлений связанных с хищением бюджетных денежных средств в целях недопущения срыва сроков реализации проектов оперативного реагирования на выявленные нарушения.

Для решения оперативно—служебных задач подразделениями ЭБиПВ территориальных органов МВД России осуществляется взаимодействие с органами Росфинмониторинга, ФНС России, ФАС России, Казначейства России, ФСБ России, контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации с целью установления возможных схем хищения денежных средств.

Также значительную роль в защите бюджетных средств, выделяемых на реализацию национальных (федеральных) проектов и целевых программ, играет эффективное взаимодействие оперативных подразделений с экспертно-криминалистическими подразделениями.

Несомненно, эффективность деятельности подразделений органов внутренних дел по противодействию преступлениям в сфере реализации государственных проектов (программ) зависит от продуктивного использования всех сил и средств, имеющихся в распоряжении компетентных органов, их четкой координации, отсутствия проблем оперативно-служебного характера.

Проведенный анализ позволил выделить ряд проблемных вопросов оперативно-служебной деятельности органов внутренних дел в борьбе с данной категорией преступлений:

- проблема достаточности оснований привлечения к уголовной ответственности за хищения бюджетных средств;

- отсутствие комплексного подхода к взаимодействию оперативных и следственных подразделений органов внутренних дел в ходе выявления и расследования преступлений в сфере реализации национальных проектов (программ);

- сложность выявления подложных документов среди первичной бухгалтерской отчетности в закупочной сфере;

- искажение статистических сведений о преступлениях связанных с реализацией национальных проектов (программ);

- нехватка квалифицированных кадров экспертных подразделений;

- незаинтересованность должностных лиц региональных и муниципальных органов власти субъектов Российской Федерации в оказании содействия правоохранительным органам;

- коррумпированность системы освоения бюджетных средств;

- несоответствие тяжести наказания общественной опасности преступлений

В заключении отметим, что рассмотренные преступные деяния в социальной сфере обладают достаточно высокой степенью общественной опасности, поскольку по своим последствиям убытки от их совершения многократно превышают ущерб от общеуголовных преступлений. Несовершенство бюджетного законодательства, низкая эффективность государственного финансового контроля, коррупция, бесконтрольность применения мер соцзащиты, оказывают негативное влияние на результативности противодействия преступлениям, совершаемым в сфере реализации национальных (федеральных) проектов и целевых программ.

В целях повышения эффективности оперативно—служебной деятельности подразделений экономической безопасности и противодействия коррупции органов внутренних дел Российской Федерации в сфере освоения бюджетных средств, выделяемых на финансирование национальных проектов (программ) целесообразно повышать уровень оперативно—служебной деятельности и мер профилактического воздействия:

- направлять в контролирующие органы материалы для привлечения к административной ответственности должностных лиц, совершивших противоправные действия, не подпадающие под уголовное преследование;

- предоставлять информацию в СМИ о задержания фигурантов;

- обеспечивать должное взаимодействие с министерствами и ведомствами региона;

- по возможности создавать специализированные группы в составе отделов, в том числе межрайонные по территориальным зонам оперативного прикрытия;

- организовать взаимодействие с контролирующими и надзирающими органами исполнительной власти в целях контроля за деятельностью субъектов, отвечающих за распределение бюджетных средств, а также организаций учреждений предприятий, осуществляющих их освоение;

- осуществлять совместное планирование мероприятий с региональными органами Прокуратуры, Следственным департаментом МВД России; УФСБ России, Следственным комитетом РФ, которое способствует своевременному и быстрому принятию мер по отработке полученной оперативной информации, качественному расследованию уголовных дел и их оперативному сопровождению до направления в суд.

Список литературы

1. Официальный сайт Правительства России // Национальные проекты: целевые показатели в основные результаты [Электронный ресурс] 1ЖБ: Бир://5Ш1С.§оуегптепГги/тесйа/Ше! /р7пп2С80рУЪуО98ОО\уАь2(12аА1еЮШ.рс#

2. Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» // СПС КонсультантПлюс.

3. Официальный сайт МВД РФ/ Выступление Министра внутренних дел Российской Федерации генерала полиции Российской Федерации Владимира Колокольцева на расширенном заседании коллегии Министерства внутренних дел Российской Федерации по итогам работы в 2019 году
Бйрз://мвд.рф/с1ositeп1;/19639152

4. Суглобов А.Е. Аудит бюджетного учреждения: обоснованность сметы расходов социальной сферы // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2006. № 13 (157). С. 24-28.

5. Экономический анализ: учебник под. ред. Суглобова А.Е. / Москва, 2018. Сер. Высшее образование - Бакалавриат

6. Bank S.V., Suglobov A.E. Tactical and strategic modelling of the corporate financial performance indexes // World Applied Sciences Journal. 2014. Т. 29. № 5. С. 683-688.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ КАК ОТВЕТ НА ВЫЗОВЫ НОВОГО ВРЕМЕНИ

УДК 338.3

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЗДАНИЯ АЛГОРИТМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ – РАЗРАБОТЧИКОВ

Брызгалова-План Е.А., соискатель
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: elenabryzgalova@mail.ru

Научный руководитель:
Каурова О.В., д-р экон. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: okaurova@ruc.su

Аннотация. Вопросы организации деятельности компаний, занимающихся разработкой и исследованием новых лекарственных средств, являются актуальными не только для представителей бизнеса, но и для государства. Благодаря государственной политике, проводимой в области инновационного развития, этим вопросам уделяется все больше внимания как на национальном, так и на региональном уровнях. Исследовав особенности деятельности фармацевтических компаний-разработчиков, в этой статье автор предлагает алгоритм функционирования таких компаний, в основе которого заложен проектный подход.

Ключевые слова: фармацевтическая отрасль, проектный подход, алгоритм функционирования, фармацевтическая компания-разработчик.

Проблемы охраны и профилактики здоровья населения являются одними из центральных в любом государстве. Особый интерес в современных экономических условиях, отличающихся высокой конкуренцией, вызывают вопросы организации деятельности частных компаний, занимающихся

разработкой и изучением новых лекарственных средств. Вообще ведение такой деятельности всегда было высокорискованным. Отметим, что только одно-два из каждых 10 000 веществ, синтезированных в лабораториях, успешно пройдут все стадии развития, необходимые для того, чтобы стать новым лекарственным средством [5, р. 30-38; 7, 8], всегда есть вероятность изменения государственных требований и стандартов в области регистрации новых медикаментов, изменения трендов и парадигм в фармацевтической, биотехнологической, медицинской областях и т.д.

Поэтому перед данным исследованием автором были поставлены такие задачи: изучить особенности деятельности фармацевтических компаний-разработчиков и предложить алгоритм их функционирования.

В процессе работы были изучены сущность и природа таких компаний, определены основные направления их функционирования. Далее на основании этого был описан алгоритм функционирования фармацевтических компаний-разработчиков, состоящий из этапов инициирования, планирования, контроля и завершения.

При проведении исследования использовались методы анализа и синтеза, научного наблюдения, сравнительного и контент-анализа. Для представления результатов были использованы графические методы.

1. Функционирование фармацевтических компаний-разработчиков, как в России, так и за рубежом осуществляется в таких основных направлениях, как фармацевтическая разработка, проведение доклинических и клинических исследований, разработка, масштабирование и трансфер технологии производства, разработка методов анализа [6, pp. 162-170; 9, pp. 367-401; 10]. Среди этих направлений ключевым является деятельность по фармацевтической разработке.

Согласно ICH Q8 (“Фармацевтическая разработка”) – документу международной организации по вопросам гармонизации ICH (International Conference of Harmonisation), фармацевтическая разработка новых лекарственных средств включает в себя поиск новых фармакологически

активных веществ, последующее изучение их лекарственных свойств, а также доклинические исследования [2].

То есть фармацевтическая разработка является первым этапом создания любого нового медикамента. От ее грамотного проведения напрямую зависит, будет ли выпущено на рынок новое лекарственное средство или нет.

На рисунке 1 автор приводит алгоритм функционирования фармацевтической компании-разработчика, а именно алгоритм проведения фармацевтической разработки в компании.

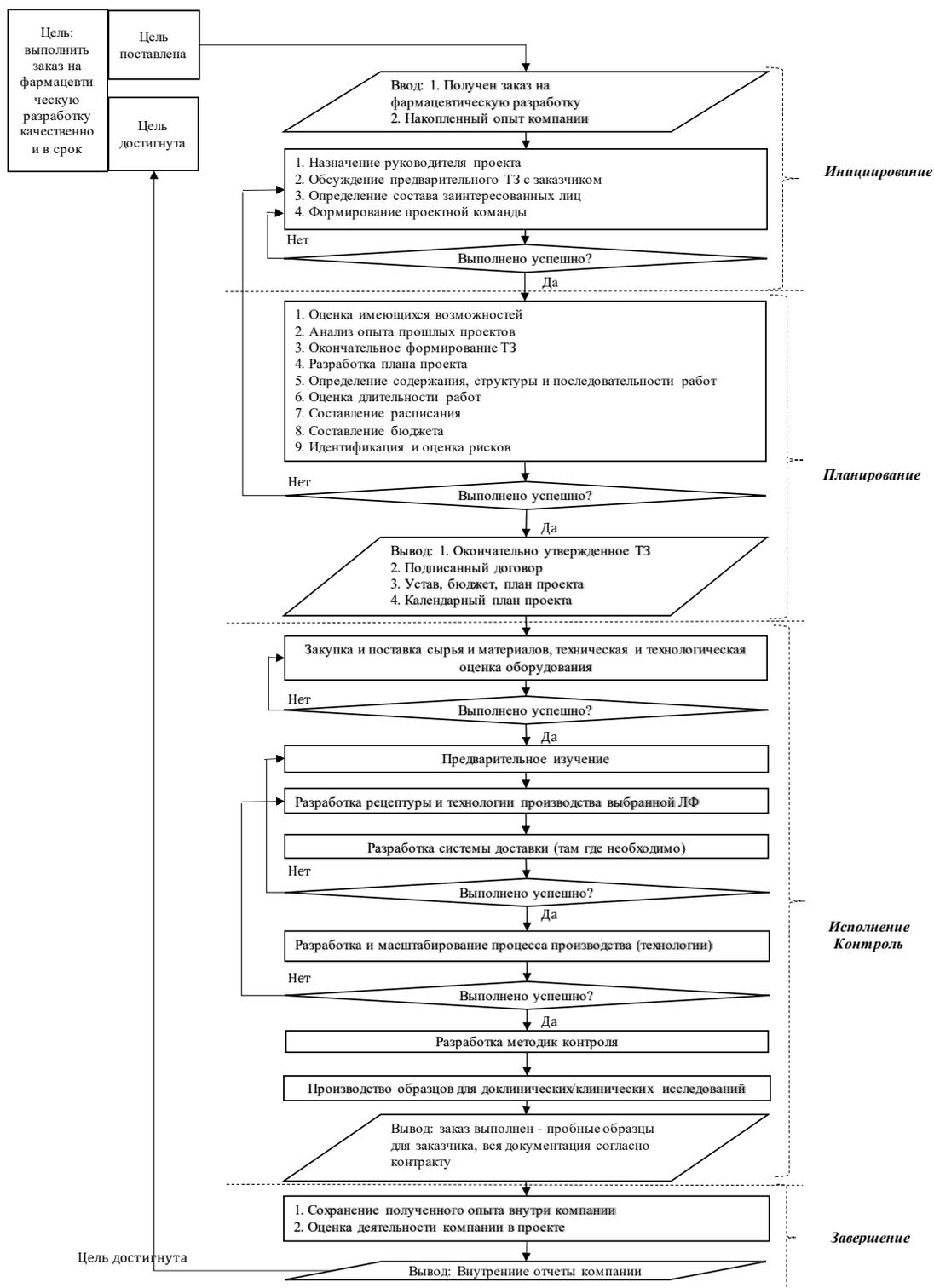
Уже давно, как в российской, так и зарубежной бизнес-практике различных отраслей, получил распространение проектный подход. Особенно он актуален при разработке новых лекарственных средств, так как является наиболее экономически эффективным, а значит и обоснованным. Здесь точно прописываются сроки, размеры выделенного бюджета и те результаты, которые надо достигнуть. Согласно ГОСТ Р ИСО 21500—2014 «Руководство по проектному менеджменту» любой проект включает в себя прохождение таких этапов, как: инициация; планирование; исполнение; контроль; завершение [1].

Поэтому каждый заказ, который получает компания на фармацевтическую разработку, будет представлять собой отдельный проект.

На первом этапе, на этапе инициации, четко формулируется цель – качественно и в срок выполнить полученный заказ. Далее назначается руководитель проекта, который далее обсуждает все детали технического задания (ТЗ) с заказчиком и подбирает соответствующую команду.

На втором этапе, этапе планирования, осуществляют анализ и оценку возможностей для выполнения такого проекта, определяют его сроки и бюджет, составляют подробный план необходимых работ.

Когда окончательно утверждено техническое задание и подписан контракт, команда приступает к непосредственному исполнению. Осуществляется заказ необходимых сырья, оборудования, материалов. Далее специалисты занимаются разработкой рецептуры нового лекарственного средства и технологии, методик контроля.



Источник: составлено автором

Рисунок 1. Алгоритм функционирования фармацевтической компании-разработчика шагов, приступают к производству образцов для доклинических и клинических испытаний. В работе по обеспечению надлежащего качества нового

препарата пользуются международными гармонизирующими требованиями ICH Q9 – Quality Risk Management и ICH Q10 – Pharmaceutical Quality System – соответственно “Управление рисками для качества” и “Фармацевтическая система качества” [3, 4]. Параллельно с исполнением происходит и контроль.

На этапе завершения осуществляют оценку деятельности проектной команды. Клиенту передается полный отчет о проведенной фармацевтической разработке и образцы для дальнейших исследований нового лекарственного средства. Обязательно регистрируется и надлежащим образом архивируется опыт компании, полученный в ходе проведения проекта. Если у клиента нет никаких претензий, то цель будет считаться достигнутой, и проект логически и практически завершенным.

Итак, в ходе проведенной работы была исследована сущность и природа деятельности фармацевтических компаний-разработчиков. Автором был предложен алгоритм функционирования таких компаний (по осуществлению фармацевтической разработки). Данные материалы могут быть полезны как ученым, так и практическим специалистам, работающим в области изучения и организации деятельности по разработке и изучению новых лекарственных средств.

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 21500-2014. «Руководство по проектному менеджменту» (введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 26.11.2014 N 1873-ст).
2. ICH Q8 Pharmaceutical Development.
3. ICH Q9 Quality Risk Management.
4. ICH Q10 Pharmaceutical Quality System.
5. Брызгалова-План, Е.А., Ковшова, М.В. (2021) Современные вопросы классификации направлений деятельности региональных фармацевтических компаний-разработчиков. Инновационные технологии в менеджменте: управленческий и социальный аспекты: материалы международной научно-

практической конференции, под ред. Е.В. Рибокене, А.П. Рудницкой, М.Ю. Маковецкого, р. 30-38.

6. Ковшова, М.В., Брызгалова, Е.А. (2019) Современная проблематика развития фармацевтических разработок. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики, 4, pp. 162-170.

7. Chalachew Alemayehu, Geoffrey Mitchell, Jane Nikles. (2018). Barriers for conducting clinical trials in developing countries- a systematic review. *Int J Equity Health*. 17.

8. Darby Hull. (2015). Reining in the Commercialized Foreign Clinical Trial. *Journal of Legal Medicine*. 36, pp. 367-401.

9. M. Moorcroft. History Guides Future CMO Strategies. *Pharmaceutical Technology*. 41 (7) 2017.

10. Scannell JW, Blanckley A, Boldon H, Warrington B. Diagnosing the decline in pharmaceutical R&D efficiency. *Nature reviews Drug discovery*. 2012;11(3):191–200. pmid:22378269.

КОНСТИТУЦИЯ КАК ПРАВОВАЯ ОСНОВА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕРРОРИЗМУ

Гайнетдинова Г.С., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: gulnazkavax@mail.ru

Научный руководитель:
Демидов М.В., д-р юрид. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: m.v.demidov@rusoop.ru

Аннотация. Автором анализируется ряд конституции различных государств, на наличие содержания антитеррористических норм. Установлено, что подобного рода норм содержатся в незначительном количестве законов высшей юридической силы. Доказывается, что конституционные положения должны быть наиболее эффективным средством борьбы с терроризмом. Задается вопросом о «балансе» между свободой, правами человека и безопасностью.

Ключевые слова: конституция, конституционные нормы, борьба с терроризмом.

Терроризм - угроза международной стабильности. Этот феномен уже не вмещается в рамки внутригосударственного конфликта. Благодаря современным информационным технологиям с каждым днем терроризм охватывает все большее число стран.

Противодействие терроризму – ключевое направление государственной политики и элемент системы обеспечения национальной безопасности. В настоящее время в России создана действенная нормативная правовая база в сфере противодействия терроризму. В России за последние двадцать лет сформировался достаточно внушительный пакет антитеррористических законов. В то же время достигнутые результаты не позволяют говорить о завершенности процесса формирования правовых механизмов и правоохранительных мер по выявлению, предупреждению и пресечению терроризма, и других преступных

посягательств на права и свободы человека и гражданина, конституционный строй.

Стоит согласиться с научным работником университета Монтескье-Бордо IV Каролиной Сердо-Гусман, выступившая с докладом «Роли конституций демократических государств в борьбе с терроризмом» на седьмом конгрессе Ассоциации конституционного права, что конституционные положения должны быть наиболее эффективным средством борьбы с терроризмом [15, pp. 41–62].

Так, правовое регулирование борьбы с терроризмом в нашем государстве начинается именно с Конституции Российской Федерации и с этим нельзя не согласиться. Непременным условием эффективности противоборства с терроризмом в России является неуклонное соблюдение, применение норм и принципов Конституции всеми гражданами страны, государственными органами, должностными лицами и общественными объединениями как основа правопорядка, законности, реализации прав и свобод человека, утверждения социально-политической стабильности. Конституция Российской Федерации имеет высшую юридическую силу, прямое действие и применяется на всей территории Российской Федерации. Законы и иные правовые акты, принимаемые в Российской Федерации, не должны противоречить Конституции Российской Федерации (ч.1. ст. 15). В ч. 5 ст. 13 содержится конституционный постулат о запрете создания и функционирования тех общественных объединений, чьи цели или действия направлены на насильственное изменение основ конституционного строя и нарушение целостности Российской Федерации, подрыв безопасности государства, создание вооруженных формирований. Государство обеспечивает защиту своего суверенитета и территориальной целостности. Действия (за исключением делимитации, демаркации, редемаркации государственной границы Российской Федерации с сопредельными государствами), направленные на отчуждение части территории Российской Федерации, а также призывы к таким действиям не допускаются (в ч. 2.1. ст.67). В статье 79.1 говорится, что государство принимает меры по поддержанию и укреплению международного мира и безопасности,

обеспечению мирного сосуществования государств и народов, недопущению вмешательства во внутренние дела государства [1].

Президентом Российской Федерации определяются основные направления государственной политики в области противодействия терроризму. Так, в послании Федеральному Собранию Российской Федерации 3 декабря 2015 года он заявляет, что «невозможно победить международный терроризм силами только одной страны, особенно в условиях, когда границы в мире фактически открыты, а мир переживает ещё и новое переселение народов, когда террористы получают постоянную финансовую подпитку. В борьбе с терроризмом Россия продемонстрировала предельную ответственность и своё лидерство. Эти решительные действия поддержаны российским обществом. И в такой абсолютно определённой позиции наших граждан - глубокое понимание тотальной угрозы терроризма, проявление истинных патриотических чувств и высоких нравственных качеств, убеждённость в том, что национальные интересы, свою историю, традиции, наши ценности нужно защищать... Каждое цивилизованное государство сейчас обязано внести вклад в разгром террористов, подтвердить свою солидарность - и не декларациями, а конкретными действиями» [12].

Согласно статистическим данным Генпрокуратуры России в 2020 году зарегистрировано 2 342 преступления террористического характера (выросло на 29,7 %), из которых непосредственно в истекшем году на территории Российской Федерации совершены 397. При этом 71 преступление (+18,3 %) пресечено на стадии покушения (приготовления). Только 13,9 % (326) преступлений террористического характера составили оконченные преступления, совершенные в отчетном периоде на территории России. Основная их часть квалифицирована по статьям 205.2 (94), 205.1 (69), 205.6 (60), 205.5 (47) Уголовного кодекса Российской Федерации и не носит насильственный характер. За январь – декабрь 2020 года в результате совершения преступлений террористического характера погибло два лица, одному причинен тяжкий (либо средней тяжести) вред здоровью [13].

Об эффективности мер общегосударственной системы противодействия терроризму в Российской Федерации, а также деятельность органов государственной власти и местного самоуправления на конкретных направлениях противодействия терроризму можно судить по степени удовлетворенности граждан. Так, большая часть респондентов считают, что уровень мировой угрозы со стороны международного терроризма за последние восемь лет относительно снизился (14% в 2011 г. и 38% в 2019 г.) и также уменьшилось число приверженцев мнения о том, что он, напротив, увеличился (37% в 2010, 34% в 2011, 30% в 2019). А вот доля россиян, которые отмечают значительное усиление угрозы терроризма, выросла с 9% до 15%. Далее более трети россиян (38%) указали об ослаблении угрозы миру со стороны международного терроризма, причем 21% придерживаются этого мнения именно мужчины.

Террористические акты на российских граждан сегодня маловероятны, так считает каждый второй респондент (53%), причем уверены в этом лица в возрасте от 18 до 24 года их 61%.

15% респондентов считают, что возможным источником угрозы терроризма для российских граждан исходит от США, а 11% опрошенных - ИГИЛ (запрещенная в России террористическая организация). Кроме того, респонденты видят и другие источники террористических угроз - украинских националистов (8%). Стоит отметить, что 8% опрошенных не видят в отношении российских граждан каких-либо террористических угроз.

Россияне твердо уверены, что российские власти способны защитить население от возможных террористических актов - индекс уверенности в защите от будущих атак в 2019 г. составил 64 пункта [8]. Достигнутые результаты подтверждают последовательность действий органов власти по борьбе и профилактике терроризма с одной стороны, а с другой - Глобальный индекс терроризма [9], оценивающий уровень террористической угрозы в 135 странах в 2020 году показал, что Россия находится на 39 месте в рейтинге (можно сделать вывод, что терроризм по-прежнему широко распространен). Это

свидетельствует о необходимости изучения опыта зарубежных стран в указанной сфере.

В Конституциях Италии, Бельгии, Германии, Франции отсутствуют дефиниции «терроризм», «террористические акты» и не постулируется о необходимости борьбы с терроризмом, несмотря на то, что уровень террористической угрозы в Европе очевиден (недавние теракты с 4 октября по 2 ноября 2020 г Франции, Германии, Австрии тому подтверждение).

В Конституции Испании в ст.13 (3) оговаривается, что террористические акты не относятся к политическим преступлениям, а ст. 55 (2) прописывает приостановление гражданских прав относительно времени задержания, сохранения неприкосновенности жилища и тайны частной переписки «в отношении определенных лиц в связи с расследованиями действий вооруженных банд или террористических групп»[4].

Конституция Португалии в ст. 33 (3) требует гарантии для португальских граждан совершивших преступления террористического характера при выдаче их другому государству справедливого судебного процесса: «выдача португальских граждан с национальной территории допускается только на условиях взаимности со стороны соответствующего государства, закрепленных международным договором, в случаях терроризма и преступлений, организованных на международном уровне, если государство, требующее выдачи, гарантирует проведение надлежащего и справедливого процесса»[5].

Статья 237 Конституции Египта затрагивает очень острую проблему и постулирует приверженность государства «в борьбе с терроризмом», предусматривает процедуру по обнаружению и выявлению этой угрозы и закрепила процедуру справедливой компенсации за ущерб, причиненный террористами: «Государство обязуется бороться со всеми типами и формами терроризма и отслеживать источники финансирования в течение определенного срока в свете угрозы, которую он представляет для государства и граждан, гарантируя государственные права и свободы. Закон определяет положения и

порядок борьбы с терроризмом и справедливой компенсации за ущерб, нанесенный терроризмом» [2].

Не стоит забывать и о тех государствах, где отсутствуют писанные конституции, и государствах с традициями широкого законодательного регулирования мер безопасности – принимаются достаточно «жесткие» антитеррористические законы (например, США, Великобритания и др.) [14, с. 145-149]. Антитеррористическое законодательство этих стран соответствует международным актам о правах человека, но множественность законов, подзаконных нормативных актов, в той или иной степени регулирующих вопросы противодействия терроризму, нечеткости положений законов наоборот создает неумышленную путаницу и возможность неправильного толкования и где-то даже неправомерное ограничение прав граждан.

Подводя итог, отметим, что большинство стран мира борется с терроризмом при «молчании» на этот счет самих конституций, но все же прослеживается тенденция закрепления в конституциях норм, которые направлены на борьбу с терроризмом. Кроме того, самого понятия «терроризма» как угрозы конституционному строю в современных конституциях отсутствует, хотя сам термин встречается. Конституции, как правило, обращают внимание на санкции за терроризм, террористический акт, в некоторых указываются условия и пределы борьбы с этим феноменом, оговариваются компенсация за причиненный ущерб террористами. Борьба с терроризмом идет больше через конституционные положения, которые регулируют режимы чрезвычайного положения.

Само использование Конституции в качестве эффективного инструмента борьбы с терроризмом кажется неоднозначным, так как здесь возникает извечный вопрос о «балансе» между свободой, правами человека и безопасностью. Если этот «баланс» нарушить, то, по сути, террористы достигнут своих целей.

Терроризм нацелен на подрыв основ конституционного строя, реализации конституционных прав в целом, он незаконен и неконституционен. В странах,

где произошло конституционализация санкций за терроризм, борьба с терроризмом рассматривается как наиболее эффективный способ борьбы с этой угрозой. Так, в Основном законе Перу в статье 140 говорится, что «смертный приговор может применяться за преступление измены в военное время и терроризма» [6]. Стоит упомянуть и статью 9 Конституции Чили 1980 года под заголовком «Терроризм в любой форме по существу противоречит правам человека», в которой говорится: «Закон о квалифицированном кворуме будет определять террористическое поведение и наказание за него. Лица, виновные в этих преступлениях, будут дисквалифицированы на период пятнадцати лет для выполнения государственных функций или должностей, независимо от того, являются они популярными или нет ... они не могут быть лидерами политических организаций или иметь отношение к образованию» [7] (25 октября 2020 года, 80% населения Чили проголосовали за разработку новой Конституции на референдуме и будут ли антитеррористические нормы в ней пока неизвестно).

Тем не менее, конституционализация санкций терроризма на сегодняшний день не происходит, однако определенные движения в этом направлении уже ведутся. Считаем, что конституции должны реагировать на такой глобальный феномен как терроризм, государства должны выдвигать новые задачи перед конституционным строительством в этих условиях.

Конституция России сформулировала ряд руководящих положений, констатирующих взятый государством курс реального противодействия терроризму. Ключевые вопросы, как нам видятся, остаются в следующем: как укрепить Конституцию России и свободы, защитив при этом людей от терроризма? Как побороть терроризм, не перейдя из конституционного государства в сторону полицейского? Как не злоупотребить возможностями демократического строя. Подобного рода вопросов задаются не только в России.

Все меры, которые принимаются в рамках борьбы с терроризмом, должны соответствовать конституционным нормам. Солидарны с мнением В.Д. Зорькиным, что «демократия и правовое государство должны защищаться от неправовых (антиправовых) и недемократических (антидемократических)

действий исключительно правовыми и демократическими методами. Иное ведет к разрушению правопорядка и демократии» [10, с. 12.].

На основании изложенного представляется возможным сформулировать основные выводы:

При анализе ряда конституций европейских странах, где высокий уровень террористических атак (Италии, Бельгии, Германии, Франции), мы видим, что в них не постулируется необходимость борьбы с терроризмом. В связи с этим, включение антитеррористических норм в законы высшей юридической силы данных стран повысит эффективность противодействия данному явлению.

В таких странах как Чили и Перу, где произошло конституционализация санкций за терроризм, борьба с терроризмом рассматривается как наиболее эффективный способ борьбы с этой угрозой.

Включение в Конституцию Египта и ряда других восточных (мусульманских) стран, таких как Ирак, Афганистан норм, направленных на противодействие терроризму представляется важной мерой правового обеспечения противодействия террористической деятельности, несмотря на то, что больших успехов в данном направлении они еще не достигли.

Несмотря на отсутствие в Конституции РФ упоминание о терроризме, террористической деятельности, о санкции за терроризм, конституционно-правовые нормы оказывают прямое влияние на антитеррористическую политику российского государства. По нашему мнению, представляется необходимым внести положения о противодействии (борьбе) с терроризмом в Основной закон государства, тем самым это наложит на органы государственной власти, должностных лиц дополнительную обязанность его соблюдения и выполнения.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации: принята 12 декабря 1993 года всенародным голосованием (с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Рос. газета. 1993. 25 дек.
2. Конституция Египта. URL: <https://worldconstitutions.ru/>
3. Конституция Ирака. URL: <https://worldconstitutions.ru/>

4. Конституция Испании. URL: <https://worldconstitutions.ru/>
5. Конституция Португалии. URL: <https://worldconstitutions.ru/>
6. Конституция Перу. URL: <https://worldconstitutions.ru/>
7. Конституция Чили. URL: https://en.wikisource.org/wiki/Constitution_of_Chile
8. ВЦИОМ. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/vojna-protiv-terrora-sily-zla-otstupayut>
9. Глобальный индекс терроризма. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/global-terrorism-index>
10. Комментарий к Конституции РФ / под ред. В.Д. Зорькина, Л.В. Лазарева. М.: Эксмо, 2010. С. 12.
11. Кошкина Д. А. Конституционные нормы как элемент правовой борьбы с международным терроризмом // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2016. №4 (59). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konstitutsionnye-normy-kak-element-pravovoy-borby-s-mezhdunarodnym-terrorizmom> (дата обращения: 16.03.2021).
12. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 03.12.2015 // Парламентская газета N 44. 04-10.12.2015.
13. Портал правовой статистики Генеральной прокуратуры Российской Федерации. URL: <http://crimestat.ru/>
14. Умнова (Конюхова) И.А. Конституции государств и трансграничный конституционализм в механизме противодействия терроризму // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 4: Государство и право. Реферативный журнал. 2017. № 3. С. 145-149.
15. Cerda-Guzman C. La Constitution: Une arme efficace dans le cadre de la lutte contre le terrorisme? // Rev. Française de droit constitutionnel. – P., 2008. – N 73. – P. 41–62.

Мажаров Н.Д., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: st103337@ruc.su

Научный руководитель:
Матвеева О.З., канд. экон. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: omatveeva@ruc.su

Аннотация. В статье рассматривается процесс перехода банка “Сбербанк” в сферу ИТ для захвата большей аудитории и получения большей прибыли. Инновационный путь развития фирмы и ребрендинг. А также тренд 2021 года в переходе компаний в ИТ сферу.

Ключевые слова: инновации, ИТ, банк, Интернет, ребрендинг.

Ни одна фирма не может обойтись без инноваций. Быстрое развитие рынка заставляет фирмы прибегать к новому, охватывать новые сферы деятельности. Постоянная необходимость инноваций обуславливается потребностями совершенствования, модифицирования и обновления товаров, создания новых товаров, разработки и внедрения новых технологий, проведения научно-исследовательских и конструкторских работ. В инновационную политику входит также внедрение более совершенных форм и методов выхода на еще не освоенные рынки.

Все компании стремятся развиваться, успевать за инновациями. “Сбер” не стал исключением. Совсем недавно “Сбербанк” превратился в “Сбер”. Произвел ребрендинг и расширил сферу деятельности, в конечном итоге стал предоставлять не только банковские услуги, но и другие, такие как: доставка еды, площадки с развлекательным контентом, такси, музыкальный сервис “СберЗвук”, сервис для просмотра фильмов, облачное хранилище “СберДиск”, сервисы для предпринимателей “СберБизнес”, “СберСоветник” и многое другое.

Развитие современного мира, тенденция подписок, а также пандемия, все

это стало причиной смены сферы деятельности банка и переход в сферу IT. Конечно, в первую очередь на такое решение банка повлияло развитие технологий в мире. Люди все чаще используют смартфоны, пользуются сетью Интернет, наступает время подписок, что намного облегчило жизнь современному человеку. Доставка готовой еды и продуктов на дом, или прослушивание и просмотр фильмов через стриминговые сервисы, все это стало обыденной частью нашей жизни. Переход “Сбера” в IT дает компании охватить большую аудиторию и удовлетворить больше потребителей.

В недавней презентации компании мы могли увидеть все изменения в работе “Сбера”. Во-первых - это новый логотип компании и новые цветовые решения.

Вот, что сказал на счет нового логотипа и цветов Герман Греф: ”В логотипе зеленый цвет — финансы, но добавили и другие, так как Сбербанк теперь не просто банк, а целая экосистема сервисов. Логотипы сервисов будут отличаться по цветовой гамме: в логотипе сервиса в сфере медицины

«СберЗдоровье» вторая часть названия компании выполнена в темно-розовом цвете, у сервиса «СберЛизинг» и компании

«СберСтрахование» — в зеленом. Галочку в логотипе сохранили как символ целеустремленности и ориентированности на «пользу для человека», а круглую форму — как символ сфокусированности на потребностях клиента”.

Мы можем заметить, что компания не уходит от основного логотипа, а упростила его в связи с современными тенденциями простоты в дизайне и добавила несколько новых цветов, которые показывают, что “Сбер” теперь не только банк, а целая экосистема.

Далее в презентации рассказывается о новых офисах компании которые перестанут быть похожими на офисы. Планируется сделать из офисов кафе, добавить детский уголок и добавить новые банкоматы, которые могут работать на биометрии, без паспортных данных.

Таким образом, мы видим прекрасный пример, как большая современная компания следит за инновациями на рынке. Можно сделать вывод, что

активное внедрение новых идей в фирму, исходя из современных тенденций может увеличить охват компании, а следовательно большее количество прибыли.

Также можно предположить, что в 2021 году будет наблюдаться тенденция перехода в IT и других компаний, так, банк “ВТБ” в скором времени должен представить свои сервисы.

Список литературы

1. Закон РФ от 27.12.1991 N 2124-1 (ред. от 30.12.2020) "О средствах массовой информации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021)
2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Учебник / Морозов Ю.В., Гришина В.Т., - 9-е изд. - М.: Дашков и К, 2018. - 448 с.
3. Матвеева О.З. Взаимосвязь рекламно-информационной деятельности и брендинга на современных предприятиях розничной торговли // Экономические системы. Том 13, № 4 (51) – Институт проблем рынка РАН, Институт экономики РАН, Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. – 118-124 с.
4. Матвеева О.З. Реклама как вид коммуникационной деятельности в современных условиях/ «Наука, образование, кооперация: проблемы и перспективы развития». Материалы Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и сотрудников кооперативных вузов по итогам научно-исследовательской работы в 2016 году. - Ярославль-Москва: «Канцлер», 2017. – 552-557 с.
5. Соловьев, Б. А. Маркетинг : учебник / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 337 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-003647-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1078335> (дата обращения: 10.04.2021). – Режим доступа: по подписке.
6. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика: Монография Том 1 (3-е издание) / под науч. ред. д.э.н., проф. Д.И. Валигурского. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. - 84-90 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Мельников В.Г., аспирант

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Аннотация. В статье изложены условия и подходы к развитию региональной экономики в соответствии с современными тенденциями развития социально-экономической системы потребительской кооперации, которые позволяют обеспечить максимальную эффективность.

Ключевые слова: потребительская кооперация, современные тенденции, экономический кластер, социально-экономическая подсистема региона, развитие, импортозамещение, внутреннее производство, региональная экономика, межрегиональные кооперативные связи.

Современная экономическая ситуация диктует свои условия, которые в большей степени определяют необходимость в установлении новых подходов к деятельности организаций потребительской кооперации как социально-экономической подсистемы региона.

Рассматривая современные тенденции в развитии потребительской кооперации, стоит обратить внимание на экономические условия хозяйственной деятельности и подходы к решению задач развития, которые обеспечивают достижение положительного результата.

Говоря об условиях непосредственно влияющих на экономику региона, частью которой является экономическая деятельность потребительской кооперации необходимо выделить импортозамещение, которое представляет собой планомерное замещение на внутреннем региональном рынке товаров импортируемых из-за рубежа и/или других регионов Российской Федерации.

Не секрет, что толчком для формирования федеральной и региональной политики импортозамещения явились международные санкции в отношении

России и соответствующие ответные экономические меры российского Правительства.

Данное обстоятельство послужило катализатором для возникновения и/или наращивания объемов внутреннего производства товаров, в отношении которых установлены ограничения на импорт из-за рубежа.

Таким образом, образовалась ниша определенного потребительского спроса, которую необходимо заполнить товарами российских производителей.

По сути, мы имеем дело с гарантированным спросом на определенные товары, что, конечно же, является положительным фактором для привлечения инвестиций с целью создания нового производства или наращивания существующего.

Важно отметить, что политика импортозамещения носит не только федеральный, но и региональный характер, и может применяться не только в отношении товаров поставляемых из-за рубежа, но и в отношении товаров поставляемых из других регионов, что может послужить наращиванию объемов домашнего регионального производства.

Безусловно, когда речь идет о внутреннем (межрегиональном) импортозамещении, необходимо подходить очень взвешено и дифференцировано к формированию данной политики, учитывая потенциал и особенности каждого региона, не рассматривая импортозамещение как самоцель.

Таким образом, мы можем обозначить импортозамещение как одно из наиболее значимых условий для регионального развития, участие в котором, безусловно, должна принимать потребительская кооперация региона, будучи централизованной и наиболее развитой в организационном плане социально-экономической системой.

Говоря о реализации политики импортозамещения, речь может идти о государственной поддержке федерального и/или регионального уровня, которая может выражаться в субсидировании инвестиционной деятельности

заинтересованных в развитии соответствующего производства региональных организаций.

Кроме того, государство может взять на себя финансирование необходимых инфраструктурных проектов.

Очень важно определить эффективный подход к решению задач развития, который в большей мере мог бы гарантировать положительный результат, в том числе, в реализации политики импортозамещения.

В качестве такого подхода предлагается рассмотреть элементы кластерного подхода к формированию и развитию отраслей региональной экономики, а также развитие межрегиональных кооперативных связей.

1. Поиск новых форм организации производства в условиях глобализации и формирования экономики, основанной на интенсивном и эффективном использовании знаний, обуславливается совокупностью изменений, происходящих в системе мировых экономических, политических, культурных, других отношений, осуществляемых на локальном, региональном, национальном и глобальном уровнях. К таким активно развивающимся формам экономической организации и социального взаимодействия относятся кластерные структуры, представляющие собой новый механизм достижения консенсуса и обеспечивающие саморазвитие сложных экономических систем [1, с. 14-15].

2. В основу концепции кластерной организации экономики легли результаты исследований многих выдающихся ученых в сфере экономической теории, экономической географии и региональной экономики: «различные источники в той или иной степени признают существование и проливают свет на феномен кластеров, в том числе исследования, посвященные полюсам роста и структурам с прямыми и обратными связями, экономике агломераций, экономической географии, урбанизационной и региональной экономике, национальным инновационным системам, региональной науке, промышленным районам и социальным структурам» [1, с. 14-15].

Кооперационные связи экономики региона можно выстроить в иерархию кооперации – внутрирегиональной, межрегиональной и международной. Чрезвычайно актуальным в нынешних российских реалиях и солидарным с позицией руководства России становится развитие межрегиональных кооперационных связей, на базе которых развивается и укрепляется внутреннее экономическое пространство страны и достигаются конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе. В условиях регионализации мирового рынка тенденция в этом направлении проявляется все более четко. В 2007 году объем мирового экспорта продукции и услуг составил 21,6% от общемирового ВВП, а в 2018 году – лишь 14,2%. Соответственно, контур товарной и промышленной кооперации все в большей степени определяется межрегиональным товарооборотом отдельных стран мира. В данном случае речь идет не о потере эффективности международной кооперации, а о дополнительном использовании потенциала внутренних рынков крупных государств – лидеров экономического развития. Межрегиональные кооперационные связи составляют в этом случае основу реализации социальноэкономического и научно-технического потенциала отдельных внутристрановых регионов, развития высокотехнологичного производства отечественной продукции в процессе совместной межрегиональной деятельности наряду со снижением общих транспортно-таможенных расходов. Эти же связи, как и совокупный внутренний рынок, служат мощнейшим компенсатором колебаний мировой конъюнктуры в условиях циклического развития мировой экономики. И, наконец, межрегиональные кооперационные связи являются важнейшим условием обеспечения территориальной целостности крупных государств, таких, как Российская Федерация, препятствующих обособлению их отдельных субъектов [2, с. 3].

Важной особенностью экономического кластера является наличие двух факторов, это кооперация и конкуренция внутри кластера между его участниками, что повышает эффективность их взаимодействия.

Экономический кластер представляет собой совокупность организаций взаимодействующих между собой и направленных на производство определенной продукции или услуги.

Таким образом, достигается синергетический эффект от совместного, направленного взаимодействия производственных, логистических, торговых, образовательных и иных, входящих в кластер организаций.

Следует отметить, что кластер не формируется в единичное юридическое лицо и не управляется на основе соглашения, что демонстрирует схожесть механизмов его управления с организационным порядком централизованной системы потребительской кооперации.

Таким образом, мы видим, что используя элементы кластерного подхода для достижения синергетического эффекта, социально-экономическая система потребительской кооперации может повысить эффективность своего развития по отраслевым направлениям своей деятельности, привлекая, при необходимости, к сотрудничеству или создавая недостающие для формирования кластеров организации, что напрямую будет влиять на развитие региональной экономики.

Потребительская кооперация во главе с Центральным союзом потребительских обществ является одной из всех наиболее организованной и крупнейшей системой в России, выполняющей социально-экономические функции в экономике регионов, в том числе закупочно-заготовительную, промышленно-производственную по переработке аграрной продукции, торговую деятельность главным образом в сельской территории, организацию общественного питания, а также оказание сельским жителям бытовых и социальных услуг [3, с. 26-30].

Необходимо заметить, что говоря о применении кластерного подхода, речь идет о тех регионах, где объем деятельности потребительской кооперации наиболее ощутим для региональной экономики, и внутри региональной системы потребительской кооперации существуют организации отраслевой направленности (торговля, производство, заготовка, услуги).

В тех же регионах, где объема деятельности потребительской кооперации недостаточно для формирования собственных экономических кластеров по отраслевым направлениям, организации потребительской кооперации, опираясь на поддержку их союзов, региональной власти и опыт кооперативных организаций других регионов могут выступать инициаторами и последующими организаторами создания региональных экономических кластеров по отраслевым направлениям, а также вступать в межрегиональную кооперацию.

Список литературы

1. Белоглазова С.А. Кластерная форма организации экономики: определение потенциала и направлений развития в регионах России: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Волгоград, 2019. – С. 14-15.

2. Гаделшина Л.А. Управление развитием кооперационных связей экономики региона (на примере республики Татарстан): Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Санкт-Петербург, 2020. – С. 3

3. Каурова О.В., Малолетко А.Н., Ткач А.В. Потребительская кооперация в формировании продовольственных ресурсов // Russian Journal of Management. – 2021. – Т.8. – №4. – С. 26-30.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК СУБЪЕКТ АНАЛИЗА

Михайлова Е.В., магистрант

Чебоксарский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации, г. Чебоксары
E-mail: katusa.live@gmail.com

Научный руководитель:

Серебрякова Т. Ю., д-р экон. наук

Чебоксарский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации, г. Чебоксары
E-mail: tserebryakova@ruc.su

Аннотация. Экономический анализ предполагает оценку системы показателей, характеризующих те или иные аспекты производственно-финансовой деятельности организации. Формирование системы таких показателей основывается на поставленных целях и задачах анализа, которые, в свою очередь, зависят от целей текущего и стратегического управления. Выбор основных показателей как индикаторов достижения поставленных целей и эффективности управления – сложная задача, требующая комплексного подхода к анализу деятельности организации.

Ключевые слова: экономические показатели, экономический анализ, классификация экономических показателей.

Экономический анализ является инструментом контроля и управления. Он лежит также в основе планирования, одновременно являясь средством оценки качества этого планирования и степени выполнения плана. Содержанием экономического анализа является комплексное изучение финансово-хозяйственной деятельности организации с целью объективной оценки достигнутых результатов и разработки мероприятий по дальнейшему повышению ее эффективности.

Показатели финансово-хозяйственной деятельности организации

необходимо анализировать с позиций и краткосрочной, и долгосрочной перспективы. При разработке системы экономических показателей, наиболее важных для конкретной организации, необходимо руководствоваться целями и задачами деятельности, которые также делятся на краткосрочные и долгосрочные. Это позволяет предприятию проводить анализ с наименьшими затратами и с наибольшей пользой для системы управления [1, с. 29-31].

Таким образом, экономические показатели – это индикаторы финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, которые являются основой для обоснования управленческих решений.

К основным показателям деятельности организации ученые-экономисты относят следующие группы показателей: организационно-технического уровня производства, производственных ресурсов, объемов деятельности, затрат и финансовых результатов, финансового состояния [2]. Отдельную группу показателей составляют комплексные показатели, позволяющие обобщить результаты разных сторон деятельности предприятия. Кроме того, в современных условиях на практике реализуется внедрение системы сбалансированных показателей и ключевых показателей деятельности предприятий. Все это требует взвешенного подхода к обоснованию системы экономических показателей, используемых на предприятии.

Основой построения количественных и качественных показателей деятельности предприятия является экономическая эффективность, так как главная цель деятельности любой коммерческой организации – получение прибыли, то есть обеспечение расширенного воспроизводства с положительным эффектом. Там, где есть положительный эффект, появляется широкое поле для оценки качества процесса его достижения, то есть эффективности использования ресурсов, организации производства и сбыта, использования источников финансирования и скорости их воспроизводства и т.п.

Показатели, которые становятся индикаторами состояния хозяйствующего субъекта, могут определять размер, структуру, динамику, интенсивность развития организации.

Экономическая наука предписывает через показатели обобщать качественные свойства объекта и дополнять их количественной стороной. Можно согласиться с мнением Т.Н. Агаповой и К.Н. Осиповой о том, что перевод экономических понятий в конкретные показатели – это переход от качественного описания действительности к количественно определенному [3, с. 2-7].

Отдельный показатель раскрывает только одну из сторон или часть экономического явления или процесса, поэтому на практике используются системы показателей. Каждая группа показателей может включать разнообразные характеристики объекта. Например, показатели источников финансирования обязательно раскрываются по видам этих источников, показатели производственных ресурсов – по видам ресурсов и т.д. Кроме того, в группе показателей будут характеризующие объемы источников, ресурсов, продукции и т.п., и показатели, оценивающие эффект и эффективность экономического процесса на каждом этапе преобразования капитала.

Показатель является своего рода мерой экономического явления или процесса, имеет количественный измеритель. Для оценки экономических показателей необходимы критерии, которые могут быть как количественными, так и атрибутивными. Критерии широко используются именно для оценки результативности и эффективности производственно-финансовой деятельности организации [4, с. 78-84].

Критерии имеются как у общих, так и частных показателей, соответственно, можно выделить частные и общие критерии. Общий критерий используется для оценки функционирования предприятия в целом, может рассчитываться как комплексный показатель на основе частных. Любые критерии зависят от целей, стратегии предприятия, поэтому могут различаться по содержанию. Критерий необходим для того, чтобы знать каким образом следует рассчитать показатель и в какой периодичности. Показатели измеряют состояние и динамику экономических процессов, их тенденции, перспективы развития. В то же время критерий является способом оценки экономической

эффективности, сравнения показателей в динамике.

Любые экономические показатели находятся под влиянием факторов, которые, в свою очередь, тоже могут быть выражены через количественные экономические показатели. Экономические факторы принято классифицировать по разным направлениям. Наиболее часто упоминаются в экономической литературе следующие:

1. Общие и частные. Общими считаются факторы, влияющие на ряд показателей. Частные факторы определяют состояние конкретного показателя, они специфические для него.

2. Отдельные и обобщающие. Обобщающие факторы являются обусловленными системой отдельных взаимосвязанных факторов.

3. Объективные и субъективные. Считается, что объективные факторы практически не зависят от решений, принимаемых людьми, в отличие от субъективных.

4. Внутренние и внешние. Внешние факторы воздействуют извне предприятия, внутренние факторы обусловлены особенностями работы конкурентного предприятия и могут управляться им.

5. Основные и неосновные. Данная классификация зависит от целей развития системы. Позволяет освободиться от избыточной информации, но есть риск недооценки значимости того или иного фактора.

6. Прямые и косвенные. Эта классификация факторов используется в процессе моделирования причинно-следственных связей. Факторы прямого влияния учитываются в первую очередь, так как являются, преимущественно, основными. Косвенные факторы требуют построения стохастических зависимостей, часто считаются факторами второстепенными.

Экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности целесообразно рассматривать в разрезе производственных и финансовых показателей функционирования предприятия [5, с. 140]. Производственные показатели характеризуют материально-техническую базу предприятия, его ресурсы и их использование. Финансовые показатели характеризуют

имущественное положение, ликвидность и финансовую устойчивость, деловую активность и финансовые результаты деятельности в целом, эффективность управления денежными средствами, риски возникновения неплатёжеспособности. Анализ производственных и финансовых показателей в целом обеспечивает реализацию комплексного подхода к оценке деятельности экономического субъекта.

Таким образом, экономические показатели являются количественной характеристикой финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Экономические показатели классифицируются в зависимости от объектов анализа и его целей. Все показатели деятельности организации взаимосвязаны и взаимообусловлены, что требует их изучения в комплексе.

Список литературы

1. Серебрякова Т.Ю. Совершенствование учетного обеспечения управления в условиях применения МСФО // Вестник Российского университета кооперации. 2014. - № 1 (15). - С. 29-31.

2. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А. Д. Шеремет. 4-е изд., перераб. - М: Финансы и статистика, 2002.

3. Агапова Т.Н., Осипова К.Н. Системно-экономическая логика построения системы показателей оценки деятельности предприятий // Экономический анализ: теория и практика. - 2005. - № 7(40). - С. 2-7.

4. Серебрякова Т.Ю., Гордеева О.Г. Ценностно-ориентированные управленческий учет и анализ: теоретическое обоснование // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. - 2012. - № 6. - С. 78-84.

5. Данилова Н.Л. Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности организации и методика их анализа: монография. – М: КноРус, 2018. – 140 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Бродский В.А., соискатель
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: vbrodskiy@rus.coop

Аннотация. В статье обозначены предпосылки развития концепции социального предпринимательства на мировом и национальном уровне. Определены формы взаимодействия экономических агентов в сфере решения общественно-значимых социальных проблем. Обоснованы перспективные направления исследования социального предпринимательства в России.

Ключевые слова: предпринимательство, социальное развитие, корпоративная социальная ответственность

Современная экономика развивается в рамках нового (шестого) технологического уклада. В данный момент формируются контуры нового мирового разделения труда, определяются мировые центры роста и центры потребления, формируются принципиально новые системы расчетов, формы организации мировой торговли и финансов. (рис. 1) Ключевой характеристикой данных процессов является их скорость. Полный жизненный цикл прошлого технологического уклада занял 40 лет и очевидно, что в дальнейшем процессы научно-технического развития будут характеризоваться еще более высокими темпами.

Ориентация на среднемировые темпы экономического роста перестает отвечать требованиям стратегического целеполагания для российской экономики. Скорость создания, освоения и полной коммерциализации научно-технических нововведений позволяет отдельным государствам обеспечивать опережающие темпы экономического развития и переходить к производству принципиально новых товаров в соответствии с передовыми технологиями еще до того, как страны последователи в полной мере освоят технологические

процессы от которых отказались лидеры. Накопление отставания в экономическом развитии является одной из основных угроз для экономики многих стран, в т.ч. и России.

Основные драйверы роста современной экономики – нано- и биотехнологии, медицина, транспорт и коммуникации. Основной тренд потребительских рынков – индивидуализация производства и потребления. Сырьевые секторы экономики стремительно теряют свой вес в структуре валового производства по причине ускоренного снижения его энергоёмкости и материалоемкости.

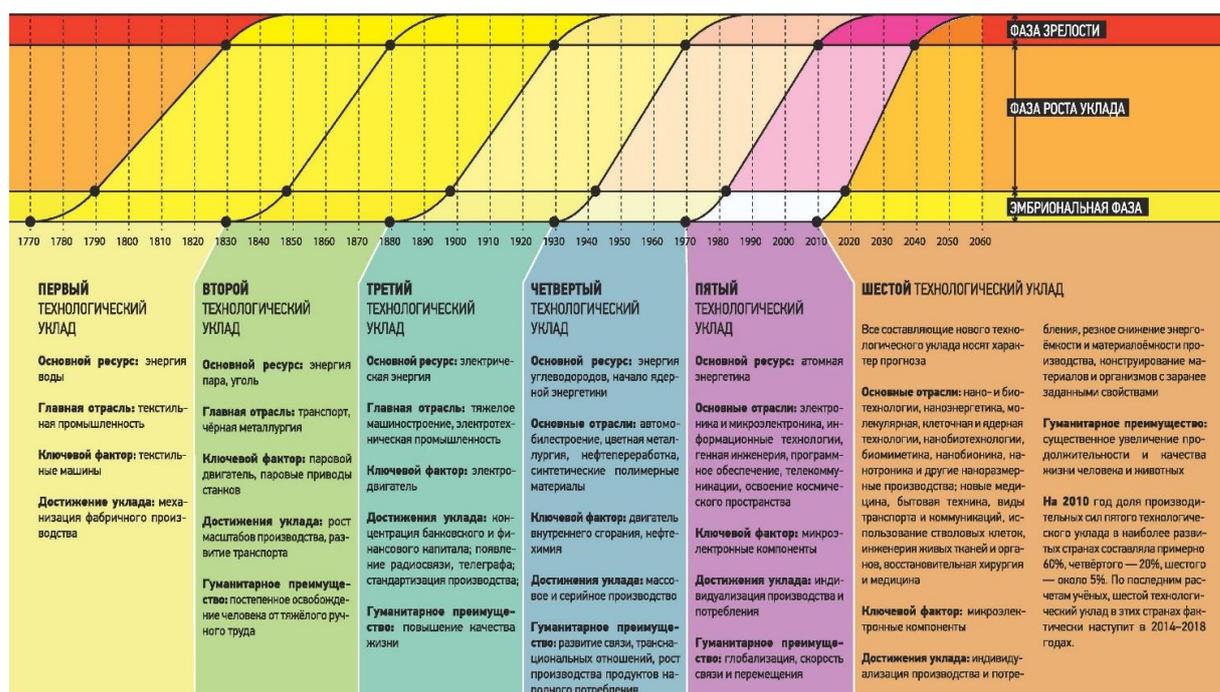


Рис. 1. Инфографика технологических укладов [1]

В тоже время, на мировом, национальном и региональном уровне наблюдается усиление тенденций к дальнейшему расслоению населения. Усиливаются межстрановые и региональные диспропорции экономического развития. Углубляется имущественное расслоение. Снижается доступ населения к базовым материальным благам – питьевой воде и продуктам питания. По данным ООН 800 млн. чел. не имеют доступа к электричеству. [2]

Все вышеперечисленные обстоятельства определяют объективный характер роста рисков социальных конфликтов. Миграционный кризис в Европе и США, углубление межнациональных конфликтов, рост террористической

угрозы – глобальные вызовы, которые в значительной мере провоцируются неравномерным социально-экономическим развитием стран и регионов мира, а также неравномерным доступом населения к базовым материальным ресурсам и социальным услугам.

Развитие российских регионов также характеризуется определенными диспропорциями. По данным экспертного агентства Эксперт РА, по состоянию на 2019 г. в 24 регионах России наблюдается негативная динамика показателей экономического здоровья консолидированного бюджета. В то время, как в целом положительная динамика показателей – у 11 регионов. Только у 4 регионов был зарегистрирован устойчивый рост всех показателей (рис. 2).

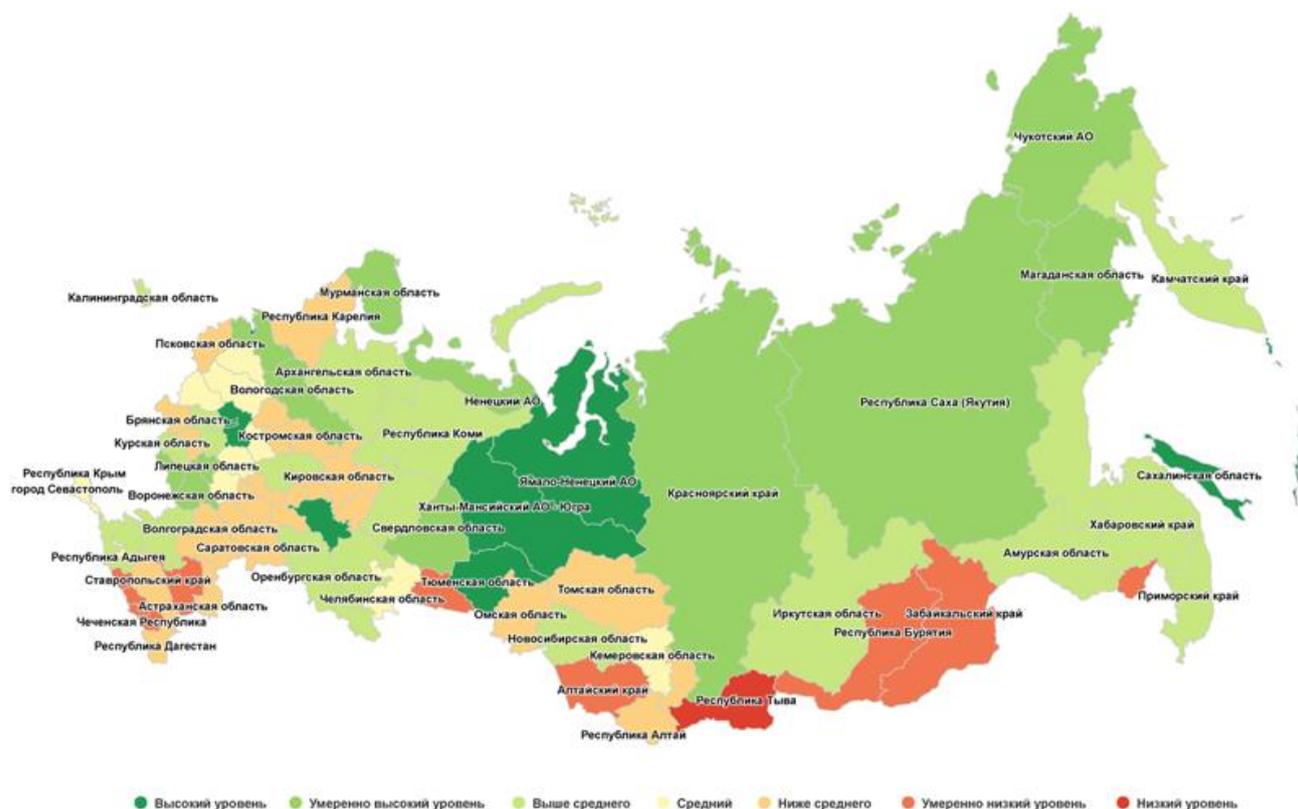


Рис. 2. Индекс экономического здоровья регионов Российской Федерации в 2019 г.
(методология Эксперт РА) [3]

Отметим, что вторая половина XX в. характеризовалась социализацией государственной экономической политики большинства стран мира. На уровне конституции многие государства были провозглашены социальными, а образование, медицина, социальное обеспечение и услуги развивались в рамках

государственных секторов экономики. Наука (фундаментальная – полностью, прикладная – в значительной мере), инновации и передовые технологии в значительной мере также финансировались из государственных и международных бюджетов. Однако, несмотря на это, централизованное государственное регулирование экономических процессов в сфере социального развития – не привели к решению проблем назревающего социального кризиса.

В этих условиях возникли и получили развитие гибридные формы взаимодействия экономических агентов: государственно-частное партнерство, некоммерческие организации, социальная ответственность корпораций и социальное предпринимательство. Все вышеперечисленные формы организации экономических агентов возникли с целью решения ряда фундаментальных проблем:

- недостаточность государственных средств и ресурсов для финансирования социальных программ или перспективных сфер общественного развития;

- невозможность решения актуальных социально-экономических проблем при помощи существующих (традиционных или нормативно-регламентированных) средств их решения;

- физическая невозможность охвата государственной социальной политикой всех актуальных социально-экономических проблем общества в условиях усложнения его структуры, дифференциации индивидуальных потребностей и т.д.

Наибольшее развитие из всех гибридных форм взаимодействия экономических агентов в социальной сфере России получило государственно-частное партнерство, корпоративная социальная ответственность и деятельность некоммерческих организаций. Государственно-частное партнерство достаточно активно использовалось в сфере инфраструктурного развития. Корпоративная социальная ответственность получила распространение в крупном бизнесе и была направлена на решение проблем кадрового обеспечения предпринимательских структур. Деятельность некоммерческих организаций

концентрировалась в рамках международных инициатив с соответствующим финансированием, а также в общественно-политической сфере. Наименьшего распространения в российской практике получило социальное предпринимательство.

Концепция социального предпринимательства была сформулирована представителями зарубежной экономической науки. Деятельность социальных предпринимательских структур была обозначена как третий сектор экономики, в рамках которого решаются экономические проблемы, которые не получили соответствующего внимания со стороны государственного сектора экономики и частного бизнеса. Таким образом, социальное предпринимательство, в качестве третьего сектора экономики, было определено как деятельность экономических агентов в социально-ориентированных сферах в направлении расширения доступа граждан к социальным благам, которая фактически заполняет пространство нерешенных социальных проблем, оставшихся без внимания государства и бизнес-сообщества.

Признанным основоположником концепции социального предпринимательства является Мохаммад Юнус, который на практике реализовал свою идею микрофинансирования малого бизнеса в сельских районах Бангладеш в 1970-х гг.. Практика выдачи микрокредитов для развития малых семейных предприятий без залога и поручителей под невысокий процент показала высокую эффективность с точки зрения развития предпринимательства. В то же время уровень невозврата кредитов не превысил 3%, что позволило в последствии расширить данный старт-ап до полноценного коммерческого банка, а опыт реализации данного проекта в последствии был систематизирован и концептуально обоснован в виде авторской теории социального предпринимательства [4].

В России проблематика развития социального предпринимательства была впервые обозначена на уровне политического руководства страны в 2017 г., когда В.В. Путин на встрече с представителями некоммерческих организаций в г. Петрозаводске обозначил потребность принятия закона о социальном

предпринимательстве до конца 2017 г. В октябре 2018 г. на форуме организации «Опора России» В.В. Путин еще раз подчеркнул актуальность данной проблемы и обратился к парламентариям с поручением ускорить процесс законотворчества в данной сфере [5]. 26.07.2019 г. был принят соответствующий Федеральный закон [6], который закрепил в отечественном законодательстве понятия социального предпринимательства и социального предприятия.

Таким образом, в нашей стране развитие социального предпринимательства находится на этапе становления. Его развитие требует обоснования его концептуальных основ с учетом наиболее существенных достижений мировой экономической науки, адаптированных к российским реалиям развития предпринимательской деятельности.

Несмотря на существенное внимание, которое уделяется в современной научной литературе и периодических изданиях проблематике развития социального предпринимательства в России, данная проблема требует комплексного исследования теоретических, методических и практических аспектов распространения социально-ориентированной предпринимательской инициативы в нашей стране.

Список литературы

1. Инфографика технологических укладов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forumtechnoprom.com/archive/2013/infografika/?1>
2. Успехи и неудачи в выполнении 17 Целей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.un.org/ru/story/2019/09/1363572>
3. Экономическое здоровье российских регионов: прогноз позитивный [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.raexpert.ru/researches/regions/economic_health_regions_2020/
4. Мохаммад Юнус, Алан Жоли. Создавая мир без бедности: Социальный бизнес и будущее капитализма. М. : Альпина Паблицерз. 2010. 312 с.

5. Путин поручил снять разногласия по проекту о социальном предпринимательстве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/20181023/1531296593.html>

6. Федеральный закон от 26.07.2019 г. N 245-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в части закрепления понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие»» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2019/07/31/sozialnoe-predprinimatelstvo-dok.html>

7. Дашков Л.П., Набиева А.Р. Новый взгляд на сущность предпринимательства и его социальную ответственность перед обществом / Л.П. Дашков, А.Р. Набиева // Вестник Российского университета кооперации. - №4 (38) 2019. С. 35-39.

8. Набиева А.Р. Модели влияния государства на развитие сельских территорий / В сборнике: Актуальные проблемы современной науки. Материалы мультидисциплинарной научно-практической конференции. 2016. С. 139-142.

9. Агапова Т.Н., Суглобов А.Е. Методика анализа структуры социально-экономических показателей // Вопросы региональной экономики. 2014. № 3 (20). С. 3-9.

10. Максаев А.А., Суглобов А.Е., Ткач А.В. Предпринимательство хозяйствующих субъектов потребительской кооперации в агропромышленном комплексе // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2019. № 5. С. 8-17.

МИГРАЦИЯ И ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Гизатуллина Д.И., аспирант

Казанский кооперативный институт (филиал), г. Казань

E-mail: diana.gizatullina.96@mail.ru

Аннотация. Высокая напряженность возникает в странах, которые принимают мигрантов из стран с более низкой заработной платой. В результате высокая заработная плата привлекает мигрантов как с высокой, так и с низкой квалификацией. Миграция с низким уровнем квалификации ложится финансовым бременем на коренное население. Действительно, за последние полвека щедрые социальные пособия Европы стимулировали массовый всплеск «социальной миграции», то есть мигрантов с низкой квалификацией. Словом, европейская миграция демонстрирует тенденцию к низкоквалифицированной рабочей силе, тогда как США привлекают большинство квалифицированных мигрантов в мире. В то же время система социального обеспечения в Европе более щедрая, чем в США.

Ключевые слова: миграция, перераспределение, рабочая сила, государство, благосостояние, экономический союз, высококвалифицированная рабочая сила, миграционная политика.

И государства-члены ЕС, и государства США организованы как экономические союзы. Экономический союз - это единый рынок товаров, капитала, финансов и рабочей силы. То есть между странами-членами союза существует свободная мобильность товаров и услуг, физического и финансового капитала и рабочей силы. И ЕС, и США также имеют схожий доход на душу населения, культуру, технологии. Однако они фундаментально различаются по своим федеральным системам. Федеральная система в ЕС является рыхлой, с преобладающим суверенитетом в руках государств-членов, в то время как федеральная система в США устойчива, с налогово-бюджетной и миграционной

политикой, проводимой на федеральном уровне. На момент рождения Европейского Союза все крупные отдельные страны уже имели устоявшуюся прочную налогово-бюджетную систему, и ни одна из них не подвергалась риску дефолта. В результате отдельные страны с самого начала сохранили свою финансовую независимость. В ЕС нет подоходного налога в масштабах всего ЕС, нет программ здравоохранения, а также нет налогов на заработную плату социального страхования. Бюджет ЕС составляет не более одного процента ВВП ЕС. Финансовый союз в США начинается с Александра Гамильтона после революционной войны, когда правительства штатов были неплатежеспособны. Чтобы казначейство США было достойным кредитования на мировом рынке, зарождающееся федеральное правительство (с его налоговыми полномочиями) взяло на себя долги штата. Поздняя волна государственных финансовых кризисов в середине девятнадцатого века позволила федеральному правительству взять на себя ведущую роль в финансировании инфраструктурных проектов, что позволило правительствам штатов снизить свою роль.

После долгового кризиса многие штаты ввели в свои конституции некоторые формы правил сбалансированного бюджета. Это повысило роль федерального правительства в фискальной системе. В настоящее время федеральные налоговые поступления составляют более половины всех налоговых поступлений (федеральных, государственных и местных) в США.

В целом, и в отличие от миграции из США, европейская миграция демонстрирует значительный уклон в сторону малоквалифицированных мигрантов. Более 40% количества мигрантов в США имеют высшее образование, в то время как соответствующий показатель для ЕС составляет менее 25%. Аналогичным образом, около 48–59% мигрантов в ЕС имеют только начальное образование, тогда как соответствующие цифры для США составляют только 22–26%.

Как и торговля товарами, миграция также приводит к выигрышам и проигрышам, но в целом повышает эффективность. Миграция увеличивает

предложение низкоквалифицированной рабочей силы и снижает заработную плату местных жителей [3].

Старение населения - еще один фундаментальный фактор, связанный с миграцией и щедростью государства всеобщего благосостояния. В развитых странах, куда направляется миграция со всего мира, население резко стареет: в 2019 году население мира в возрасте 60 лет и старше было более чем в два раза больше, чем в 1980 году, и две трети пожилых людей в мире жили в развитых регионах.

В 2010 году доля людей в возрасте 65 лет и старше составляла 13,1% в США, тогда как в основных странах ЕС она была значительно больше: 20,8% в Германии, 20,3% в Италии, 16,8% во Франции и 16,6% в Великобритании. Хотя население США стареет и его численность растет медленнее, чем в прошлом, демографическое будущее США моложе, чем у основных стран ЕС. В частности, согласно прогнозам, население США будет расти быстрее и стареть медленнее, чем население его основных экономических партнеров в Европе [4].

Также существует значительная разница в степени мобильности рабочей силы между ЕС и США. Средняя реакция населения на местный спрос в Европе оказывается гораздо более ограниченным и медленным, чем в США. Бейер и Сметс сравнивают реакцию рынка труда с региональным потрясением в Европе и США и национальным потрясением в Европе и исследуют изменения с течением времени. Они используют многоуровневую факторную модель для декомпозиции переменных регионального рынка труда, а затем оценивают динамический отклик уровня занятости и уровня участия с использованием региональных переменных и факторов страны. Они обнаружили, что как в Европе, так и в США мобильность рабочей силы составляет около 50% долгосрочной адаптации к потрясениям спроса на рабочую силу в конкретных регионах и лишь немного больше в США, чем в Европе, где адаптация занимает в два раза больше времени. В Европе мобильность рабочей силы является менее важным механизмом адаптации в ответ на потрясения спроса на рабочую силу в конкретных странах, которые вызывают более сильную и стойкую реакцию

занятости и уровня участия. Однако они обнаруживают конвергенцию процессов адаптации в Европе и Соединенных Штатах, отражая как сокращение межгосударственной миграции в Соединенных Штатах, так и повышение роли миграции в Европе.

Подводя итоги, миграция приносит определенные выгоды. Во-первых, миграция высококвалифицированных специалистов не накладывает финансового бремени на государство. Напротив, налоги, уплачиваемые высококвалифицированными мигрантами, обычно превышают получаемые ими льготы. Во-вторых, миграция высококвалифицированных специалистов увеличивает технологические преимущества страны. Более того, даже малоквалифицированные мигранты все еще могут облегчить финансовое положение государства, которое выделяет значительную часть своих ресурсов на пенсионное обеспечение. Это привело нас к изучению того, как миграционная политика и фискальная (социальная) политика совместно определяются в политико-экономической системе [1].

Однако нельзя больше представить себе мир свободной миграции. Действительно, например, США постепенно перестали свободно принимать мигрантов после Первой мировой войны, когда они также начали постепенно развивать институты государства (например, федеральный подоходный налог, страхование и т. д.). Достигнув высшей точки в 60-х годах прошлого века с появлением крупных социальных институтов (например, Medicare), а в последнее время - доступного здравоохранения (известного как Obama Care). Государство притягивает мигрантов, особенно малообеспеченных, бедных и старых. Следовательно, возникнет политическая реакция коренных жителей на «безбилетников» - мигрантов. Это не означает, что миграция будет полностью запрещена. Очевидно, и США, и ЕС являются экономическим союзом: существует единый рынок товаров, капитала, финансов и рабочей силы. То есть между странами-членами союза существует свободная мобильность товаров и услуг, физического и финансового капитала и рабочей силы. Тем не менее,

степень координации экономической политики между государствами-членами США намного выше, чем среди стран ЕС [2].

Например, в США действует общая (федеральная) система подоходного налога, которая составляет основной источник доходов в союзе. Точно так же система социального обеспечения более или менее единообразна в США. Также существует единая миграционная политика, установленная и проводимая федеральным правительством. Напротив, между странами-членами ЕС очень мало координации по этим вопросам. По сути, они конкурируют друг с другом по этим вопросам.

Стоит отметить, что система социального обеспечения США претерпела некоторые реформы, которые предоставили штатам некоторую свободу действий при разработке структуры и размеров государственной помощи. В частности, стоит упомянуть реформу социального обеспечения 1996 года. Она заменила неограниченные федеральные фонды на блочные гранты, оставив штатам некоторую автономию в отношении индивидуальных критериев отбора. Реформа несколько ослабила степень координации между штатами США в отношении программ государственной помощи [5].

Еще одним свидетельством сбоя в координации в ЕС является недавняя волна мигрантов и просителей убежища с Ближнего Востока и Балкан. Это вынудило Европейскую комиссию, исполнительную власть ЕС и министров внутренних дел ЕС предложить план первого шага для решения этой проблемы. 28 государств-членов ЕС давно славятся ссорами между собой при столкновении с кризисом беженцев, потому что у них нет федеральных институтов, как в США, которые могли бы действовать скоординированно.

Глобальная «война за таланты» и накопление человеческого капитала за счет международной миграции были возможны при условии свободного передвижения. Однако, когда началась пандемия COVID-19 и вторглась в повседневную деятельность, большинство стран закрыли свои национальные границы на неопределенный срок.

Таким образом, международная мобильность приостановлена, и ожидается, что миграционные потоки сократятся. Темпы роста числа эмигрантов, наблюдавшиеся до пандемии, вряд ли продолжатся. Поскольку высококвалифицированные мигранты и экспатрианты являются важными источниками человеческого капитала для развитых стран, ограничения на поездки угрожают их способности удовлетворить спрос на умения.

Спрос может быть только частично удовлетворен цифровыми технологиями и доступными решениями для онлайн-конференций (например, Skype, Zoom и т. д.). Таким образом, стоимость знаний возрастет. Несмотря на налагаемые ограничения на поездки, обратная миграция возможна, поскольку некоторые страны оставили национальные границы открытыми для своих граждан и жителей. В список вошли как развитые, так и развивающиеся страны, такие как Россия, Китай, Бразилия и Индия [6].

На этот раз для стран с развивающейся экономикой предоставляется уникальная возможность привлечь и удержать своих высококвалифицированных специалистов, которые во время неопределенности и нестабильности могут решить вернуться в свои страны. Во время пандемии и связанного с ней кризиса мигранты уязвимы перед потенциальной потерей работы, заработной платы, медицинской страховки и доступа к медицинским услугам по сравнению с местными жителями. Поскольку развитые страны характеризуются более высоким уровнем жизни и, как следствие, высокими ценами на жилье, товары первой необходимости и услуги, мигранты могут быть мотивированы этими факторами и решить вернуться на свою родину.

Список литературы

1. Массей Д. Синтетическая теория международной миграции / Д. Массей // Мир в зеркале международной миграции. Сер.: Международная миграция населения: Россия и современный мир.- М.: Макс Пресс, 2019 - Вып. 10.- С. 161-174.

2. Ивахнюк И.В. Развитие миграционной теории в условиях глобализации. Часть 1 / И.В. Ивахнюк // Век глобализации: исследование соврем. глоб. процессов. - М.: Издательство «Учитель». - 2018. - № 1 (15). - С. 36-51.
3. Блинова М. С. Современные концепции миграции населения: критический анализ / М. С. Блинова // Вестник Московского Университета. - 2018.- № 7.- С. 61-65.
4. Организация Объединенных Наций. Миграция. Режим доступа: <https://www.un.org/en/sections/issues-depth/migration/index.html> .
5. Неклюдова Н.П. Научно-методические подходы к исследованию международной миграции / Н.П. Неклюдова // Журнал экономической теории. - 2020. - № 4. - С. 195-198.
6. Глайстер А. , Карачай Г. , Демибраг М. , Татоглу Э. Управление персоналом и эффективность - роль управления талантами как механизма передачи в контексте развивающегося рынка. Журнал управления человеческими ресурсами . – 2018. -№ 28. – С. 148-166.
7. Урядникова М.В. «Невидимая», но очень жесткая «рука» современного рынка /Научное обозрение. 2017. № 18. С. 108-110.

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

УДК 37

ЖУРНАЛ «ДИСТАНЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ» КАК ИСТОЧНИК ПО ОСНОВНЫМ ТЕНДЕНЦИЯМ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ

Павлюк Д.С., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: Danikatzi@mail.ru

Научный руководитель:

Болтаевский А.А., канд. ист. наук

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: Boltaev83@mail.ru

Аннотация. Несмотря на заметное проникновение гаджетов и смартфонов в повседневную жизнь, образовательные акторы длительное время с настороженностью относились к использованию дистанционных методов обучения. Пандемия заставила обратить внимание на них даже прежних скептиков. Журнал «Дистанционное образование» может служить ценным источником по изучению мирового опыта применения новых технологий в образовании.

Ключевые слова: образование, дистанционные технологии, пандемия, перемены, тенденции.

Объявленная в марте 2020 г. Всемирной Организацией здравоохранения пандемия новой коронавирусной инфекции (SARS-CoV-2) привела к совершенно новой ситуации в социально-экономической сфере большинства государств мира. Закрытые границы, локдауны, принудительная обсервация – вот далеко неполный перечень тех новшеств, с которыми столкнулись граждане как развитых, так и развивающихся государств. Среди нововведений стоит

отметить перевод на дистанционные формы работы и обучения, именно о дистанционном обучении мы и поговорим в данной статье.

Конечно, дистанционные методы обучения применяются уже не одно десятилетие, особенно важную роль они играли в заочных формах, позволяя студенту получать необходимый контент во время длительных перерывов между короткими сессиями. Так, отметим, что в Австралии часть материала слушатели учебных заведений, проживавшие в центральных регионах «зеленого континента», еще в 1980-е гг. получали по радио и телевидению. Впрочем, уже в 1981 г. специалисты констатировали, что именно компьютер не просто сыграет главную роль в дистанционном обучении, но и станет неотъемлемой частью образовательного процесса для всех уровней обучения [3, p. 146-163].

Значительное распространение за последние десять лет получила система moodle, созданный на базе которой контент активно использовался как при различных тренингах, курсах повышения квалификации и переподготовки, тестировании и т.д. И все же определенное недоверие к дистанционным формам обучения до весны 2020 г. было характерно как для обучающихся, так и для родителей. Показательно, что согласно проведенному в Московском государственном психолого-педагогическом университете опросу, летом 2020 г. около 7 % преподавателей и чуть более четверти студентов категорически выступали против использования онлайн-методов при обучении [1].

В этой связи вызывает интерес изучение позитивного опыта различных акторов при организации дистанционных форм обучения: обратим внимание на выпускаемый с 1980 г. Австралийской ассоциацией открытого и дистанционного обучения (ODLAA) официальный журнал «Дистанционное образование» (Distance Education). Первоначально журнал выходил два раза в год, затем три раза, а с 2018 г. издается ежеквартально. На наш взгляд, увеличение периодичности издания обусловлено повышением внимания к дистанционным технологиям и поэтапному внедрению в образовательный процесс.

Каждый номер журнала насчитывает до десяти статей, часть из которых освещает основные тенденции в дистанционных технологиях, а остальные

посвящены рассмотрению отдельных аспектов дистанционного обучения. Приведем в качестве примера названия отдельных статей из четвертого номера «Дистанционного образования» за 2020 г. Разумеется, что коронавирусный кризис не мог не сказаться на значительном массиве публикаций. Открывает номер редакционная статья под говорящим названием «Это лучшие и худшие времена!» [5, р. 425] Позволим себе процитировать ее фрагмент: «Для многих из нас, любящих механизмы обычного обучения на базе кампусов, это худшие времена. От Мельбурна до Манчестера пандемия COVID-19 вызвала нарушение всей образовательной системы. Экономика и предприятия, преуспевшие в сфере образования, находятся в смятении, и многие из них, возможно, никогда не оправятся. Авангард университетского опыта обучения от Кембриджа до Йеля, который процветал благодаря своим вековым традициям и репутации обучения в малых группах и опыту на территории кампуса, объявили, что они блокируют и переносят свои учебные и преподавательские операции в онлайн-сферу. В результате почти в мгновение ока ученики должны были привыкнуть к онлайн-обучению, а их родителям пришлось стать репетиторами, а они сами работали из дома. Однако для сторонников открытого, гибкого и дистанционного образования это лучший вариант развития. После десятилетий существования на периферии традиционных образовательных практик на базе кампусов дистанционное образование внезапно оказывается в центре внимания» [5, р. 425]. В статье предлагается взглянуть на данные вызов как на возможность пересмотра всей системы обучения. При этом категорически неприемлемым, на взгляд ее автора, является механическое перенесение традиционных приемов обучения (лекции, семинары) в онлайн-пространство. В конечном итоге, новая реальность уже не позволяет назвать дистанционное обучение «обучением за кулисами», как это сделал в 1981 г. Ч. Ведемейер [6, р. 260].

Если рассмотренная выше статья является редакционной, то следующая – «Оценка систем видеоконференцсвязи на качестве образовательного процесса» – вполне может быть использована практически, в рамках выстраивания стратегий образования на уровне различных акторов [2, р. 429-452]. Авторы

статьи представляют Университет штата Огайо в Колумбусе и рассматривают четыре основные системы видеоконференции: Zoom, Skype, Microsoft Teams и WhatsApp. На основе проведенного анализа в работе даются предложения по выбору эффективных систем для видеоконференций, а также предлагаются рекомендации по их улучшению.

Совместная статья исследователей из Королевского университета Саудовской Аравии и Университета Эдинбурга, Великобритания, посвящена проблемам дистанционного обучения в достаточно неожиданном ракурсе: влияние гендерных различий на готовность к электронному обучению среди старшеклассников школ Саудовской Аравии [4, p. 515-539].

Подведем некоторые итоги. Современные исследователи констатируют, что перемены, которые принесла пандемия, будет непреходящими: роль дистанционных технологий в обучении будет повышаться, хотя и не отметит привычных контактных форм; рост дистанционного обучения приводит к повышенному вниманию к публикациям на эту тему.

Список литературы

1. Исследование МГППУ: отношение к дистанционному обучению преподавателей и студентов [Электронный ресурс]. URL: <https://mgppu.ru/news/8000> (дата обращения: 28.03.2021).
2. Correia A.-P., Liu C Xu F. Evaluating videoconferencing systems for the quality of the educational experience, *Distance Education*. 2020. V. 41. № 4. P. 429-452, DOI: 10.1080/01587919.2020.1821607
3. Daniel J.S., Stroud M.A. Distance education: a reassessment for the 1980s // *Distance Education*. 1981. V.2. № 2. P. 146-163, DOI: 10.1080/0158791810020202
4. Mutambik I., Lee J., Almuqrin A. Role of gender and social context in readiness for e-learning in Saudi high schools // *Distance Education* 2020. V. 41 № 4. P. 515-539, DOI: 10.1080/01587919.2020.1821602
5. Naidu S. It is the worst – and the best – of times! // *Distance Education*. 2020. V. 41. № 4. P. 425-428, DOI: 10.1080/01587919.2020.1825929

6. Wedemeyer C.A. Learning at the back door: reflections on non-traditional learning in the lifespan. Madison: University of Wisconsin Press, 1981. 260 p.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ К РУКОВОДЯЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОФИЛЕЙ

Бардина Е.В., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: st100168@ruc.su

Научный руководитель:
Ильина О.В.
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: oilina@ruc.su

Аннотация. Во всех сферах деятельности требуются квалифицированные кадры, способные эффективно управлять рабочим процессом и организацией в целом. Но имеют ли понимание студенты, обучающиеся данной профессии, какие социально-психологические качества способствуют успешной профессиональной руководящей деятельности после получения высшего профессионального образования в данной сфере? Статья посвящена вопросу «каждый ли обучающийся по профилю управленческой деятельности может стать эффективным управляющим».

Ключевые слова: социально-психологические качества, управленческая деятельность, менеджер, лидерство, эффективное управление, стили лидерства.

Одной из наиболее востребованных профессий в современном мире является менеджер. Это связано с возросшей ролью эффективного управления в процессах всех сфер деятельности любой действующей организации. На сегодняшний день нет компании, в которой нельзя найти специалиста этой профессии. Востребованность квалифицированных кадров данного вида деятельности обуславливает то, насколько популярен стал выбор этого направления у абитуриентов последние несколько лет. Также интерес к управленческим наукам у современной молодёжи связан с престижностью и тенденцией возрастающей самостоятельности, осмысленности и готовности

брать на себя ответственность за свои действия, что формирует качества, столь необходимые для хорошего менеджера.

Но далеко не все поступающие на управленческие специальности абитуриенты понимают, какими качествами требуется обладать, чтобы преуспеть в этой работе после получения образования, связанного с менеджментом. Что в общем входит в обязанности управленца? Прежде всего координация деятельности сотрудников, руководство ими в процессе работы, осуществляемой в организации. По сути, это движущая сила компании, представленная руководящим составом среднего или высшего звена. Под управлением принято понимать процесс воздействия субъекта управления на объект управления направленных на реализацию преследуемых целей. Содержание труда руководителя определяется тем, что он, опираясь в той или иной мере на свой персонал, осуществляет руководство, планирует, организует и направляет деятельность организации на достижение поставленных целей. Он несет личную ответственность за своевременное принятие и реализацию управленческих решений [7, с. 61].

В связи с популярностью выбора получения высшего образования в данной области, возник вопрос, каждый ли обучающийся по профилю управленческой деятельности может стать эффективным управляющим. Для получения ответа на этот вопрос было проведено исследование среди студентов Российского университета кооперации, который готовит, в том числе, и специалистов данной профессии. Исследование также подразумевало ответ на вопрос «Какой стиль управления преобладает у студентов с высокими суммарными показателями способностей к управлению?».

Исследовательская работа проводилась по выявлению следующих качеств, приводящих к успешной работе на руководящей должности: уверенность в себе, лидерство, умение управлять эмоциями, коммуникабельность. Для определения наличия и выраженности этих качеств студенты прошли ряд тестов. Была проведена дальнейшая обработка результатов и получен суммарный показатель выраженности по названным критериям. Также, было определено процентное

соотношение распространённости стилей управления у студентов управленческих специальностей и преобладающий стиль управления у студентов с ярко выраженными исследуемыми сторонами личности.

Уверенность в себе в значительной мере влияет на управленческий потенциал личности. Человек с низкой уверенностью в себе не сможет стать хорошим руководителем, т.к. его сомнения приведут к постороннему влиянию на принятие решений: решение либо будет принято кем-то другим, либо не принято вообще. Также могут возникнуть проблемы с воздействием на подчинённых в рабочем процессе и степенью объективности оценивать ситуации, ведь он склонен смотреть пессимистично даже на собственные возможности. Человек с адекватной оценкой собственных сил может стать хорошим руководителем, но эффективность его руководства будет на среднем уровне. Такой человек способен обеспечивать условия только для собственного рабочего процесса, он не будет готов нести ответственность за принятые решения и рабочий коллектив, его сложно ввести в заблуждение, но под чужим напором он склонен принимать итоговое решение в пользу более уверенной в себе личности коллектива. Человек же уверенный в собственных силах, возможно даже чуть больше, чем это было бы с точки зрения объективной оценки, способен быть успешным и перспективным руководителем, т.к. он может преодолеть трудности посредством уверенности в собственных решениях, напористости и не дать подчинённым усомниться в твёрдости его решений. Однако, при ярко выраженном авторитарном стиле управления это может привести к диктаторству, а при излишней оптимистичности – к меньшей предусмотрительности и, как следствие, к игнорированию возможных негативных последствий. После проведения тестирования «Уверенность в себе» [4, с. 172-174] по данному показателю выяснилось, что у протестированных студентов низкая уверенность в себе отсутствует, средняя представлена у 6,6 %, высокая у 66,7 %, а завышенная у 26,7%.

Следующий показатель - лидерство. Лидер является центром групповых интересов и процессов, ядром групповой идеи. Его главное качество — умение

улаживать конфликты и объединять вокруг себя последователей [2, с. 12]. Лидерство предполагает способ воздействия на группу, основанной на личном авторитете, признании личности лидера. Лидер конструирует систему, в рамках которой легитимизируется его лидерский статус [2, с. 13]. В результате этого один индивид оказывает влияние на поведение других с целью организации их деятельности, основываясь на поставленных перед группой или организацией целях и задачах. Аппело Юрген в своей книге «Agile-менеджмент: Лидерство и управление командами» [1] подводит читателей к тому, что наличие лидерских качеств делает из просто менеджера действительно хорошего менеджера. В глазах коллектива лидерство подтверждается передачей полномочий другим людям (изменение уровня их возможностей), т.е. делегированием. Это понятие более полно раскрывается в другой «Успех чужими руками» Урбан М. [10]. Для оценки по данному критерию был использован тест «Лидер» [6, с. 224-228]. Среди участников исследования лидерство низко выражено у 33,3 % студентов, средне выражено у 66,7 %, высокая выраженность и склонность к диктаторству отсутствуют.

Далее рассмотрим умение управлять эмоциями. Оно является важным фактором, т.к. хороший руководитель должен уметь не просто контролировать собственные эмоции, но и формировать эмоциональный настрой, как собственный, так и коллектива. Эмоции (от лат. *emovere* – возбуждать, волновать) – особый вид психических процессов или состояний человека, которые проявляются в переживании каких-либо значимых ситуаций [11]. Эмоции выступают в качестве главных регуляторов психической жизни и возникают в процессе практически любой активности человека [11]. Умение формировать эмоциональный настрой и направлять его в нужное русло необходимо для поддержания общей благоприятной атмосферы, способствующей эффективному рабочему процессу. Когда на пути эмоционально компетентного руководителя возникает эмоционально окрашенная проблема, он избавляется от эмоционального окраса и оставляет лишь интеллектуальную задачу, которая подлежит решению. Для определения

умения управления эмоциями был применён тест «Умеете ли вы управлять эмоциями?» [8, с. 224-225]. Результаты тестирования студентов следующие: низкого уровня умения управлять эмоциями не выявлено, средний уровень умения у 33,3 %, хороший – у 60%, а у 6,7 % есть склонность к излишнему оптимизму.

Не менее значимой в работе менеджера является коммуникация, которая обеспечивает выполнение всех функций менеджмента. Поэтому будущему управленцу необходима коммуникабельность, способность поддерживать прочные деловые отношения с людьми, которая обычно опирается на такое врожденное качество, как экстравертированность, т.е. обращенность психики к внешнему миру, прежде всего — к людям [5, с. 75]. Однако, речь идёт не столько об общительности, сколько о способности налаживать связи и обеспечивать их устойчивость для обеспечения достижения поставленных целей. Проведение «теста для самоанализа коммуникативных качеств» [4, с. 490-491] выявило, что среди протестированных студентов низкая коммуникабельность отсутствует, коммуникабельность на среднем уровне - у 20 %, высокая – у 60% и у 20% присутствует излишняя коммуникабельность (чрезмерная общительность).

Стиль руководства в контексте управления — это привычная манера поведения руководителя по отношению к подчиненным, чтобы оказать на них влияние и побудить их к достижению целей организации.

На данный момент прямо выделять следующие стили руководства:

- авторитарный (директивный);
- демократический (коллегиальный);
- либеральный (попустительский или анархический) [9, с. 238].

Авторитарный стиль - это форма управления, предполагающая жёсткий контроль подчинённых и уверенности в том, что власть сконцентрирована в руках одного. Этот стиль рекомендуется применять в коллективе с низкой дисциплинированностью сотрудников или в компаниях, деятельность которых предполагающей выполнение чётких действий.

Демократичный стиль управления опирается на то, что руководство организацией или её подразделением осуществляется на основе решений, одобренных большинством сотрудников. Он считается самым гибким и сбалансированным.

Либеральный стиль управления предполагает минимальное вмешательство руководителя в управление и предоставление персоналу возможности самостоятельно принимать оперативные решения. Он призван дать персоналу с высоким уровнем самостоятельности максимальное количество возможностей для самореализации и подходит для организации, работа сотрудников которой связана с творчеством.

После проведения теста «Оценка стиля управления» выяснилось [3, с. 248-252], что у 66,7% протестированных студентов высокая степень выраженности демократического стиля управления; 13,3% студентов имеют высокую выраженную степень как демократического стиля, так и либерального; а у 20 % все три стиля находятся на среднем уровне.

По итогам суммирования показателей каждого участника исследования по выбранным критериям, у 8 студентов с самыми высокими результатами преобладает ярко выраженный демократический стиль управления. Это свидетельствует о том, что те студенты, которые имеют высокие показатели выраженности социально-психологических качеств, необходимых для эффективной управленческой деятельности, хорошо понимают психологические принципы управления, сложившиеся в современном мире и запросы, предъявляемые к руководителям на рынке труда. Так как, данный стиль является наиболее гибким и универсальным, учитывая тенденции социального взаимодействия сотрудников последнее десятилетие.

Так же исследование показало, что не каждый студент, обучающийся в высшем учебном заведении по профилю управленческой деятельности, в частности в Российском университете кооперации, обладает базовым перечнем качеств, способствующих эффективному управлению. Из этого следует, что часть студентов проходят обучение не потому профилю, в котором могли бы

применить свои способности, а значит, что перед поступлением в ВУЗ абитуриентам следует проходить тестирование на профориентацию, что повысит вероятность правильного выбора профессии, в которой будущий студент будет успешен после получения высшего профессионального образования. А в процесс образования требуется включить дополнительные мероприятия/тренинги или, возможно, полноценную дисциплину, способствующие развитию психических качеств студентов управленческих профилей, необходимых в процессе последующей эффективной профессиональной руководящей деятельности. Исследования в этой области будут проводиться и далее с целью получения более полной картины и разработки способов решения данной проблемы.

Список литературы

1. Аппело, Ю. (2018). Agile-менеджмент: Лидерство и управление командами: Практическое руководство. Москва: Альпина Паблишер. 534 с.
2. Багдасарян, В. Э. (2021). Лидерство : учебник . Москва: ИНФРА-М. С. 12-13.
3. В. П. Басенко, Б. М. (2018). Организационное поведение: современные аспекты трудовых отношений : учебное пособие. Москва: Дашков и К. С. 248-252.
4. Еникеев, М. И. (2018). Общая и социальная психология: Учебник. Москва: ИНФРА-М. С. 172-174, 490-491.
5. Островский, Э. В. (2018). Психология менеджмента : учеб. пособие. Москва: Вузовский учебник : ИНФРА-М.
6. Резник, С. Д. (2019). Организационное поведение (практикум: деловые игры, тесты...) : учебное пособие. Москва: ИНФРА-М. С. 224-228.
7. Резник, С. Д. (2021). Организационное поведение : учебник. Москва: Инфра-М. С. 61
8. Резник, С. Д. (2021). Персональный менеджмент : практикум. Москва: ИНФРА-М. С. 224-225.
9. Угурчиев, О. Б. (2018). Теория менеджмента: Учебное пособие. Москва: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М. С. 238

10. Урбан, М. (2016). Успех чужими руками: Эффективное делегирование полномочий Учебное пособие. Москва: Альпина Паблишер. 156 с.

11. Эмоции. Что такое «эмоции»? Понятие и определение термина. Получено 12.04.2021, из <https://www.psychologies.ru/glossary/27/emotsii/>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТАРГЕТИРОВАННОЙ РЕКЛАМЫ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ УЗНАВАЕМОСТИ ВУЗА

Руднева В.С., студент

Калининградский филиал Российского университета кооперации, г.
Калининград
E-mail: vip.verarudneva@mail.ru

Научный руководитель:

Руднева А.И.

Калининградский филиал Российского университета кооперации, г.
Калининград
E-mail: arudneva@ruc.su

Аннотация. В статье рассматриваются способы повышения известности коммерческих образовательных учреждений, а также анализируется роль таргетированной рекламы в данном процессе. В результате ожидается рост заинтересованности абитуриентов и увеличение прибыли.

Ключевые слова: покупательская персона, целевая аудитория, таргетинг, ретаргетинг, цифровой маркетинг.

Согласно прогнозам Росстата, четвертая стадия «демографической ямы» проявится в период с 2020 года по 2030 год. В соотношении с 2010 годом доля студентов учреждений высшего профессионального образования Российской Федерации в 2021-2022 годах ожидается ниже 78% [1, с. 95-102]. В ситуации, когда известность учебного заведения играет основополагающую роль при наборе абитуриентов, актуальной является проблема его рекламы. С целью повышения узнаваемости собственного контента среди потенциальных студентов образовательное учреждение может использовать таргетинг.

В современном мире интернет безусловно определяется как самостоятельная экономическая система, а цифровой маркетинг (digital marketing) дает возможность в кратчайшие сроки эффективно продвинуть любую услугу или товар. С целью повышения узнаваемости собственного

контента среди потенциальных студентов образовательное учреждение может использовать таргетированную рекламу.

«Target» в переводе с английского языка – «цель», таргетинг является комплексом методов, способствующих выделить целевую аудиторию для распространения направленных рекламных материалов. Основные его этапы следующие.

1. моделирование целевой аудитории (демографические и географические параметры, приоритеты, поисковые привычки, болевые точки, ценности и т. д.);
2. разработка рекламно-информационного контента (суть и формат сообщения, стиль текста, количество и наличие изображений и т. д.);
3. подбор целевой аудитории в процессе анализа условий таргетинга в выбранной системе (Вконтакте, Facebook, Яндекс.Директ, GoogleAdwords и т. д.);
4. определение данных для запуска рекламной кампании и размера ставки;
5. выбор варианта оплаты рекламных переходов целевой персоны.

Для достижения максимального эффекта и экономии средств в Калининградском филиале Российского университета кооперации разработали перечень основных характеристик покупательской персоны (buyer persona).

1. демографические показатели – являются главной исходной точкой, определяются с помощью текущих баз данных;
2. болевые точки – проблемы или знаковые события в жизни клиентов, которые обуславливают необходимость получения профессионального или дополнительного образования;
3. приоритеты – достаточность средств и возможность их тратить на повышение уровня развития;
4. ценности – рассматриваются отдельно от приоритетов, заключаются в предоставлении возможности реализации желаний;
5. поисковые привычки – определение приоритетных сайтов и страниц.

Проводится с помощью инструментов аналитики, позволяющих выявить

количественные метрики сайта (источники реферального трафика, ключевые слова и т. д.);

6. индивидуализирующие факторы – выявление особенностей, при этом необходимо опираться на опыт и наблюдение за предыдущими абитуриентами и своими студентами;

7. психографические характеристики – выявление возможностей совершенствования досуга целевой аудитории.

Проведение дней «Открытых дверей», онлайн олимпиад и различных конкурсов при обеспечении достаточных стимулов за участие, а также систематическая работа с кадровыми партнерами, использование личных знакомств студентов, администрации и профессорско-преподавательского состава определит текущую готовую базу.

В качестве дополнительного источника можно рассмотреть социальную сеть В Контакте (ВК) – самую популярную социальную сеть в Рунете. Заказчик таргетированной рекламы ВК оплачивает лишь просмотры или клики по объявлению при возможности выбора конкретных людей, которые увидят рекламу. Таргетинг ВК возможно осуществлять по двум направлениям.

1. рекламные объявления – отображаются в левой части страницы в виде текста или картинки с кнопкой призыва к действию;

2. рекламные записи в новостной ленте потенциального клиента с ссылкой на сайт заказчика или от имени сообщества.

Во втором случае рекламу можно структурировать по нескольким направлениям.

А. простая запись – описание услуги (товара) текстовым, или картинным вариантом с дополнительно прикрепленными файлами.

В. запись с кнопкой, призывающей к действию – «Вступить», «Перейти», «Принять участие» и т. д.;

С. «карусель» - многоформатный вариант, включающий в себя не только текст, но и картинку, цену, адрес страницы или сайта заказчика, кнопку призыва

к действию и другие сведения (до 10 вариантов), появляющиеся у потенциального клиента при «прокручивании» или «листании» страницы.

Рекомендованные настройки при использовании социальной сети В Контакте для работы с таргетированной рекламой для привлечения абитуриентов следующие.

1. демография (возраст, семейное положение и т.д.);
2. география (определенная область на карте);
3. образование и работа (только для тех, кто обучается или работает в определенных отраслях или учреждениях);
4. приложения и сайты (только для тех, кто через ВК заходят на определенные сайты);
5. интересы и поведение (только для тех, кто запрашивает значимые для образования категории, включая заинтересованных в переезде).

Кроме того, платформа В Контакте Business дает возможность настраивать ретаргетинг. Ретаргетинг (англ. retargeting «перенацеливание») – рекламный механизм, использование которого позволяет направить онлайн рекламу клиентам и пользователям, которые уже посещали ваш сайт.

Целесообразно использовать следующие виды ретаргетинга: по пикселю, по списку клиентов, по взаимодействию с рекламной записью, динамический ретаргетинг и ретаргетинг с использованием похожих аудиторий. [2, с. 83-90]

В настоящее время социальные сети – это одна из точек входа аудитории в интернет. Актуально иметь в них представительство для любого бизнеса, в том числе, для предоставления платных образовательных услуг. Используя таргетинг и ретаргетинг в социальных сетях, рекламодатель получает преимущества в охвате и масштабе аудитории, ее нативности. Кроме того, такая реклама универсальна, предоставляет доступ к «горячей» и «холодной» аудитории, имеет гибкие настройки и низкий порог входа. Однако, необходимо учитывать отрицательные факторы, к которым относятся определенные требования к рекламным объявлениям и их модерация, индивидуальные настройки под

каждую социальную сеть, а также быстрое выгорание аудитории, необходимость частого обновления настроек и систематического мониторинга стоимости.

Список литературы

1. Долгосрочный прогноз научно-технологического развития России на период до 2030 года//Министерство экономического развития Российской Федерации. Москва. – 2013. - №4. – С. 95- 102.

2. Дуган-Жабон Т. З., Симакина М. А. Таргетинг и ретаргетинг как инструменты маркетинга//Научные труды Московского гуманитарного университета. – 2019. – № 4. – С. 83-90.

УДК 8

**ОСОБЕННОСТИ ИНТЕРПРЕТАЦИИ НОВОСТНЫХ СОБЫТИЙ
СРЕДСТВАМИ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В РАЗНЫХ СТРАНАХ
МИРА**

Стойнова А.Ф., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: st102266@ruc.su

Научный руководитель:
Колобкова А.А., канд. пед. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: a.a.kolobkova@ruc.su

Аннотация. Статья посвящена выявлению роли интерпретации новостных событий средствами массовой информации (СМИ) для общества в целом, а также выделению особенностей интерпретаций новостей с учетом новостных ценностей для разных стран мира. Исследуется влияние конструируемой в новостях реальности на формирование представлений о происходящем у слушателей. Особенности подачи новостных событий характеризуются через сопоставление способов их интерпретации в СМИ таких стран, как Россия, США, Канада, Германия, Швейцария, Великобритания, Тунис.

Ключевые слова: интерпретация, средства массовой информации, новостное событие, телевизионная реальность, новостные ценности, сознание, восприятие.

Ежедневно меняющаяся жизнь изобилует новостными событиями, из них СМИ отбирают особо значимые в качестве информационной основы для формирования представлений общества о текущем моменте. Новости занимают особое место среди других медиатекстов, они в большей мере, чем, например, аналитические программы востребованы аудиторией. Для данного исследования новость – это сообщение, информирование о недавно произошедшем, ранее неизвестном новостном событии, переданное через СМИ. Специфика работы которых заключается в выделении из информационного потока нового, его

превращении в социально значимую информацию и тиражировании на большую аудиторию.

Сбор новостей относится к работе специализированных организаций, служб – информационных агентств, основная функция которых – снабжать оперативной политической, экономической, социальной, культурной информацией редакции газет, журналов, телевидения, радиовещания, а также другие учреждения, организации, частных лиц, являющихся их подписчиками. Информагентства занимаются мониторингом, выявляют новое, собирают эти сведения, проверяют их, составляют и распространяют новости [1]. СМИ выбирают те или иные новости, отделяя «важное» от «второстепенного», интерпретируют их в соответствии со своей информационной политикой. Посредством интерпретации новостей СМИ определяют то, что следует считать главным и второстепенным, влияют на оценку происходящих событий обществом, формируют его позицию и отношение к происходящему.

Рассмотрим специфику новостных ценностей российских и зарубежных СМИ. Отбор событий для информирования публики осуществляется на принципах актуальности новизны, значимости и масштабности, отнесенности к жизни всех и каждого, пространственной близости, высокой степени конфликтности и эмоциональных сопереживаний, поскольку наибольший интерес представляет то, что происходит сейчас (а не то, что было вчера или позавчера), что относится к популярным и известным личностям, что влияет на повседневность (погодные катаклизмы, инфляция, рост цен, повышение налогов и др.), также то, что происходит поблизости (в родном городе, в регионе, стране проживания), вызывает сильные эмоции (катастрофы, природные катаклизмы, этнические и прочие конфликты), апеллирует к чувствам аудитории (так называемые *«human interest stories»*, вызывающие восхищение, сочувствие, сострадание, умиление, жалость) [7, с. 178; 9].

Технологии воздействия на восприятие аудитории, ежедневно используемые СМИ, постоянно совершенствуются на основе научных исследований в сфере психологических наук. Вербальные, невербальные и паралингвистические

воздействия осуществляются с целью создать образ, представление, представить варианты оценки произошедшего [2], сформировать психологическую установку, поведенческий стереотип.

На примере России, Швейцарии, Соединённого Королевства, Германии, Северной Африки, США и Канады рассмотрим особенности интерпретации новостных событий, рамки которых отражают приоритет ценностей в том или ином обществе.

Интерпретация информации первоисточников имеет цель выделить главное и понять то, что потенциально несет в себе текст помимо авторской воли. Интерпретация обусловлена представлениями о мире, ценностями и задачами интерпретатора. В интерпретации задействованы эмоциональная сфера, память, воображение, мыслительные процессы [3, с. 5], поскольку это всегда очень индивидуально, содержание и подача интерпретируемого материала будет зависеть от интерпретатора, его миропонимания и целевых установок. И результат его усилий трудно прогнозируем (интерпретация у каждого своя), он будет определяться тем, насколько точно автор понимает социальную группу, которой адресован его текст.

Каналы разных стран преподносят одну и ту же новость по-разному.

Особенностью интерпретации новостных событий СМИ Германии является использование анализа текста с позиций структурной лингвистики, когда морфемы, предложения, текстуальное построение и др. соотносятся с языковым стандартом, с коммуникативной ситуацией, с речевыми действиями и операциями, с речевой деятельностью. Так, СМИ Германии с целью влияния на сознание воспринимающей публики пользуются психолингвистическими приемами анализа при создании текстов: например, фреймами как способами подачи информации, концептами как идеями и моделями представления, когитемами как единицами мыслевыражения, когниотипами как отражением какой-либо предметной области с учетом жанра текста, эмотивностью как выражением языковыми средствами эмоционального состояния, настроения и др.

Истолкование новостей российскими СМИ характеризуется таким явлением, как языковая игра, основанная на интертекстуальности, использовании общеизвестных фраз и образов, знакомых аудитории по фильмам, песням, художественным произведениям. В некоторых российских средствах массовой информации получили распространение заголовки, представляющие собой трансформацию подобных цитат [6, с. 140]: «Как за каменной женой» – отсыл к пословицам и поговоркам, чем подчеркивается привычка в применении подобных решений (в примере речь об использовании в благоустройстве городов продукции предприятий родственников главы города); «От педали до радости» – напоминание о песне как эмоционально-подбадривающем факторе (в статье о проблемах велосипедистов в Москве); «Джентльмены у дачи» – намек на название фильма с детективным сюжетом (статья о борьбе за контроль над недвижимостью на популярном для индивидуально-жилищного строительства направлении – Рублево-Успенском шоссе).

Для заголовков и текстов новостей российских СМИ характерна образность и экспрессивность благодаря использованию цитат, сравнений, индивидуально-авторских метафор, воспринять и оценить которые способен подготовленный читатель, обладающий достаточно высоким уровнем интеллекта. Довольно часто в новостных текстах употребляются контекстуально-оценочные средства: перифразы, олицетворения, синонимы, антонимы, слова-конденсаты, окказионализмы, создающие выразительный образ, по ряду общих для многих ассоциаций опознаваемый социумом [11, с. 380].

Особенность современной медиареальности СМИ Соединённого Королевства обуславливается такими лингвистически релевантными характеристиками, как *опосредованность* (через сознание создателя информации, через символы, коды, коллажирование фактов, через техсредства, благодаря которым осуществляется доставка информации адресату); *мозаичность образа* медиареальности (создается посредством монтажа для придания большей выразительности), тщательно подобранные, порой

несвязанные между собой медиафакты, формируют динамичные коллажи произошедших событий, что, по сути, не есть реальность, а лишь интерпретированное ее отражение, при этом яркость подачи материала маскирует его нелогичность; *преобладание инфотеймента*, основными характеристиками которого являются: информативность, эмоциональность, развлекательность, наглядность, приоритет формы над содержанием. Результат – активизация развития клипового мышления в ущерб критическому, также более активное психологическое воздействие на личность, возможность манипуляции индивидуальным и массовым сознанием [4, с. 51].

Хочется отметить, что СМИ навязывают определённые поведенческие стандарты, которые становятся примерами для подражания, затем стереотипами, что существенно влияет на восприятие действительности, как обычных граждан, так и элиты общества. Так, журналист из Туниса Чекер Бесбес, задумавшись о проблеме невывоза мусора со столичных улиц, создал страницу на *Facebook*, где выкладывал фото североафриканских городов, заваленных отбросами, что было воспринято как новая форма протеста. Об этом написали в прессе, после чего в разных странах появились последователи идеи движения за чистое городское пространство: например, в Лондоне местная газета предложила горожанам снимать «мусорные селфи», чтобы выразить таким образом свое негативное отношение к бездействию коммунальных компаний и властей и способствовать решению проблемы переработки мусора.

Интерпретация новостных событий СМИ в Соединённых Штатах Америки характеризуется особенностью сдвига смыслового акцента: «обосновывается и аргументируется очевидное, не требующее доказательств положение (ассерция), а положение, нуждающееся в доказательстве, выступает в роли пресуппозиции или аксиомы» [10]. Это ведет к тому, что воспринимающий обращает свое внимание не на реальный факт, а на его оценку, которая субъективна, т. е. аудитории сразу предъявляется оценочная информация как обязательный факт для восприятия.

Зачастую в СМИ Соединенных Штатов используется прием фрагментирования информационного потока, когда события, не связанные между собой в реальности, подаются вместе с оценочной связкой, в результате аудитории не удастся сформировать правильной, полноценной и адекватной действительности картины событий.

В Канаде часто встречается в текстах СМИ параллелизм – одинаковое синтаксическое построение частей предложения, соседних предложений или отрезков речи, то есть такой лингвистический прием, облегчающий восприятие, снижающий его критичность, позволяющий выделить именно то, что соответствует замыслу интерпретатора новостей. Используется прием градации как усиливающаяся или снижающаяся степень выразительных средств (восходящая или нисходящая градация), что повышает экспрессивность текста в ущерб его фактической информативности. Таким образом, можно констатировать, что новостной текст меняет свою жанровую основу.

Интерпретация новостных выпусков в Швейцарии в большей степени производится через отбор в соответствии с целеустановками, классификацию, ранжирования и фокусирования актуальных вопросов, то есть, «важные» сферы обозначены крупно и выпукло, «второстепенные» – едва заметно, «незначительные» – совсем отсутствуют.

Новости играют важную роль в информировании социума, они становятся повседневной потребностью. Мощный потенциал профессионалов медийной сферы совершенствует формы и способы презентации новостных событий, что влияет на понимание действительности, на формирование картины мира человека [8].

Зачастую внимание телезрителей обращают на не особо значимые проблемы, тем самым маскируя действительно важные, таким образом, производится смена фокуса внимания. И при этом аудитория не замечает смещения акцентов, принимает псевдореальность, конструируемую медиасредой, ориентируясь во многом не на саму реальность, а на её

интерпретацию отдельным телеканалом или медиахолдингом с использованием «фильтра» его информационной политики [5, с. 147].

Таким образом, интерпретация новостных событий в СМИ влияет на систему представлений, на миропонимание аудитории, формирует стереотипы как шаблонное представление о действительности, часто предлагает готовую оценку происходящего.

В заключении хочется отметить, что интерпретация теленовостей в различных странах мира излагается по-разному в зависимости от направленности того или иного СМИ, мнения редколлегии или конкретного репортёра/журналиста. При этом определяющую роль играет контекст, его социальный, этнический, психологический, возрастной, гендерный аспекты и др., когда семантика одних и тех же языковых единиц раскрывается по-разному, выявляя иное функционально-стилистическое значение. С помощью придуманных фактов и искусственно созданных образов теленовостей можно манипулировать сознанием аудитории.

В заключении нам представляется важным подчеркнуть, что, признавая существующие национальные интересы, культурные различия, разницу в уровнях экономического развития государств, необходимо руководствоваться универсальными критериями свободы информации, позицией уважения человеческого достоинства. Для каждого человека важно развивать в себе способность раскрывать ядро смысла текста новостей через выявление ключевых понятий, уметь выделять оценочные комментарии, определять позицию и целеустановки их автора через то, как он интерпретирует новость.

Список литературы

1. Закона РФ от 27.12.1991 №2124-1 (ред. От 30.12.2020) «О средствах массовой информации».
2. Володина М. Н. Язык СМИ – основное средство воздействия на массовое сознание [Электронный ресурс]. URL: http://evartist.narod.ru/text12/03.htm#з_09 (дата обращения: 05.04.2021 г.)

3. Колобкова, А.А. Обучение реферативному изложению в процессе профессионально-ориентированного иноязычного чтения: монография / А.А. Колобкова. – М. : Издательство « Русайнс», 2015. – 160 с.
4. Мансурова, А. И. Вербальные способы манипуляции общественным сознанием / А. И. Мансурова // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. – Казань : Изд-во КГУ, 2009. – № 1. – С. 71
5. Новикова, А. А. Телевизионная реальность: экранная интерпретация действительности / А. А. Новикова // Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». - М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2020. - 236 с.
6. Свинцова И.Ю. Интерпретация российских СМИ / Свинцова И.Ю. // Интерпретация заголовка российских СМИ при обучении иностранце русскому языку. М. 2020. С. 139-141.
7. Чельшева И. В. Социокультурное поле медиа: реальность, коммуникация, человек. М.: МОО «Информация для всех», 2018. 178 с..
8. Влияние СМИ на формирование общественного мнения. URL: <http://www.dnp.ru> (дата обращения: 05.04.2021 г.).
9. «Индекс устойчивости СМИ» (ИУСМИ): Методика исследования ИУСМИ. 2019 URL: <https://www.irex.org/sites/default/files/pdf/mediasustainability-index-2019-methodology-russian.pdf> (дата обращения: 05.04.2021 г.).
10. СМИ как четвертая власть: миф и реальность. URL: <http://eeas.europa.eu> (дата обращения: 05.04.2021 г.).
11. Средства массовой информации России / М. И. Алексеева, Л. Д. Болотова, Е. Л. Варганова и др. ; под ред. Я. Н. Засурского. М. : Аспект Пресс, 2018. 380 с.

МЕТОДЫ УБЕЖДЕНИЯ И ВНУШЕНИЯ, МЕХАНИЗМЫ ПОДРАЖАНИЯ И ЗАРАЖЕНИЯ В КОММУНИКАЦИИ

Яворская А.В., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: nastenkayavorskaya@bk.ru

Научный руководитель:
Маслова Е.Л., канд. экон. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: elena.maslova@inbox.ru

Аннотация. В статье рассматриваются основные приемы воздействия в процессе коммуникаций: убеждение, внушение, механизмы заражения и подражания. Мы ознакомимся с техниками, которые включают в себя эти приемы и научимся ими пользоваться в рабочей атмосфере.

Ключевые слова: убеждение, внушение, заражение, подражание, психология, социология.

Слово — великий инструмент человеческого общения и безграничного воздействия на людей. Руководители часто заботятся о содержании словесного воздействия и в то же время беззаботно относятся к его форме, которая не менее важна. Способов такого воздействия очень много, но основными являются убеждение, внушение, заражение и подражание. Между собой они отличаются по виду влияния. Оно бывает эмоциональное и рассудочное (рациональное).

Рисунок 1- Способы влияния на подчиненных



Давайте разберемся, что это за способы, какие у них отличия и что лучше выбрать для успешной коммуникации.

Начнем с того, что разберемся в двух эмоциональных методах воздействия - это заражение и подражание.

Заражение - это, пожалуй, самый древний способ влияния на людей. Он характеризуется практически автоматикой, неосознанной передачей эмоционального состояния одного человека другому. Используя механизм заражения, менеджер может значительно повысить сплоченность коллектива, мобилизовать его на выполнение целей организации.

Феномен заражения чаще всего встречается в неорганизованной общности (толпе), которая сама по себе способствует его усилению.

Функции заражения:

- 1) усиление групповой сплоченности, если такая сплоченность уже есть;
- 2) компенсация недостаточной сплоченности.

Заражение происходит неосознанно. Наверняка вы сталкивались с ситуацией, когда собеседник что-либо эмоционально рассказывает, а вы начинаете испытывать схожие чувства. Этот прием часто используют менеджеры в процессе продажи своих услуг. Прием заражения используется в спорте, когда тренер настраивает команду перед игрой. Эмоциональный подъем одного человека передается другому (или целому коллективу). Это полезный прием для повышения мотивации, сплочения команды, активизации ее на достижение результата. Руководителю достаточно замотивировать одного сотрудника и с помощью заражения в ее рабочей команде повысится производительность всех сотрудников.

Подражание - это усвоение действий, поступков, манеры поведения и даже способа мышления других лиц. Если " заражение" характеризуется передачей эмоционального состояния, то осознанное подражание представляет собой способ заимствования того лучшего, что есть у других.

Подражание , как социально-психологическое явление, может иметь массовый характер, чаще всего используется в рекламе. Именно эта

психологическая свойство людей учитывается, когда для рекламы товара приглашают известного человека(актера, певца, спортсмена), или собирают отзывы этих людей относительно вещей, которые рекламируются. Если потенциальным покупателям нравится эта знаменитость, можно надеяться, что они захотят подражать ей, быть похожими на нее, а значит приобретут вещи, от которых она в восторге и которыми она якобы пользуется.

Подражанию легко поддаются впечатлительные и слабовольные люди, а также лица с недостаточно развитым самостоятельным мышлением. Зная это, важно выяснить, кто служит для них "эталон" для подражания и в соответствии с этим осуществлять управленческие действия. Если внимательно понаблюдать за манерой работы подчиненных, за тем, как они относятся к работе, как ведут себя в присутствии других, как обращаются друг к другу, можно подметить интересную особенность — среди подчиненных обязательно найдутся такие, которые работают в той же манере, что и руководитель коллектива. В основе этого явления лежит механизм подражания.

Обычно подражают тем, кто старше по возрасту и, следовательно, опытнее; кто занимает более высокую должность; кто имеет высокие личные качества, умения и знания. Подражая руководителю, подчиненные стремятся перенять те качества и особенности поведения, которые для них желательны и которых у них самих не хватает. Однако в качестве «желательных» могут оказаться не только положительные качества. Руководитель может выступать эталоном, «мерилом» не только лучших, но и худших качеств. Если руководителю безразличны результаты работы, то подчиненные тоже так же относятся к своим обязанностям. Ошибки руководителя умножаются на число его подчиненных.

Теперь давайте разберем методы рассудочного или рационального влияния.

Сначала нужно понять, чем убеждение отличается от внушения.

Убеждение — это осознанное восприятие человеком информации, подразумевающее ее осмысливание, а внушение — это обход критического мышления и воздействие на подсознание человека. Убеждение требует от

желающего передать мысли и установки больших затрат времени и сил, внушение же происходит скорее и легче. Конечно, нужно при этом обладать навыками и способностями к психологическому воздействию такого рода.

Теперь, когда мы разобрались чем все-таки отличаются друг от друга эти термины, давайте разберем их основные методы.

Начнем с методов убеждения.

Таблица 1 – Методы убеждения

Информирование	Адресату предоставляется полная информация об объекте или явлении. Если есть преимущества, о них рассказывают в первую очередь. Так продавец в магазине бытовой техники рассказывает покупателю о возможностях заинтересовавшего его пылесоса или фена
Разъяснение	Используется, когда некоторые моменты следует уточнить. Тот же продавец расшифрует покупателю технические характеристики мощности выбранной модели, переведет цифры в преимущества, которые этот пылесос имеет перед другими похожими
Доказательство	К нему обращаются, когда данные просят сопроводить наглядным представлением или настоящими фактами
Опровержение	Используется, если мнение убеждаемого отличается от того, которое он должен занять в результате воздействия. Иногда люди сами желают получить опровержение информации.

Подбирать метод убеждения в каждой конкретной ситуации нужно по обстоятельствам. Но зная основные приемы убеждения в психологии, вы ориентируетесь в том, когда к ним обращаться.

Убеждение - эффективная передача своей точки зрения. Руководитель, который влияет на подчинённых путем убеждения, не говорит исполнителю, что надо делать, - он " продает" подчиненному то, что нужно сделать. Для эффективного убеждения используются различные приемы.

Как эффективно использовать способ управленческого влияния на подчинённых путем убеждения?

1. Постарайтесь точно определить потребности слушателя и апеллируйте к этим потребностям.

2. Начинайте разговор с такой мысли, которая обязательно придется по душе слушателю.

3. Постарайтесь создать образ, вызывающий большое доверие и ощущение надежности.

4. Просите немного больше, чем Вам на самом деле нужно или хочется (для убедительности приходится иногда делать уступки, а если с самого начала Вы будете просить больше, Вы, по-видимому, получите именно столько, сколько Вам действительно нужно). Этот метод может сработать и против Вас, если Вы запросите слишком много.

5. Говорите , сообразуясь с интересами слушателей, а не со своими собственными. Частое повторение слова " Вы" поможет слушателю понять, какое отношение к его или ее потребностям имеет то, что Вы, влияющий, хотите , чтобы он сделал.

6. Если высказываете несколько точек зрения, постарайтесь изложить последние аргументы, ибо, услышанные последними, они имеют наибольший шанс повлиять на аудиторию.

Внушение – один из наиболее сложных способов психологического влияния на сотрудников. Вы заставляете другого человека делать то, что вам нужно, думать так, как этого хотелось бы вам. На самом деле все намного проще. Привычная реклама использует внушение – маркетологи всего мира внушают, что их товар нам нужен. Приемы внушения условно делят на 3 группы:

- Прямые – когда вы советуете, предлагаете, наставляете или командуете.
- Косвенные – когда вы намекаете, одобряете или осуждаете, расстраиваетесь.
- Скрытые – когда вы создаете ощущение выбора.

Ваши сотрудники должны доверять вам, иметь определенный уровень близости. А советы нужно давать мягким и доброжелательным тоном. Как правило, мало кто из руководителей работает над интонацией, поэтому обычные советы даются тоном, не терпящим возражений, как приказы. Это вызывает неприятие информации, некий протест. Если вы обладатель командного голоса, значит, ваши наставления будут работать. Именно здесь нужно говорить так, как если бы вы были на 100 % уверены, что подчиненный выполнит распоряжение. В отличие от приказов, наставления помогают «подтолкнуть» в нужном направлении, без конкретных и подробных указаний, что и как делать. Чтобы наставления работали, нужно иметь авторитет и не иметь явных конфликтов с коллективом.

Приемы косвенного внушения – более интересный способ воздействия. Здесь результат влияния зависит от умения руководителя пользоваться своим голосом, корректно жестикулировать, выражать определенные эмоции. В управлении это одни из наиболее щадящих методов, поскольку не вызывают негативной реакции, не провоцируют сотрудников на психологическую защиту. Косвенное внушение – это рассказ, как пример или аналогия, комментирование, одобрение или осуждение, использование приема «обманутое ожидание».

Самая слабая сторона методов убеждения и внушения - это медленное воздействие и неопределенность. Поэтому существуют быстрые методы рассудительного влияния, к которым руководителю не стоит часто прибегать. Это такие методы как: угроза, подкуп и приказ.

Угроза - запугивание, обещание причинить подчиненному зло. Они основаны на том допущении, что страх иногда является достаточным мотивом, чтобы побудить человека выполнять поручения, с которыми он внутренне не

согласен. Как правило, угрозы срываются на короткое время (пока подчиненный находится в "зоне страха", т.е. боится руководителя).

Подкуп - склонение на свою сторону, расположение в свою пользу подчиненного любыми средствами. Т.е. руководитель может предоставить своему подчиненному какие-либо преимущества, если он определенным образом изменит свое поведение. В некоторых случаях подкуп - это честный подход, предоставляющий подчиненному дополнительные вознаграждения за дополнительные усилия, например, "Поработай сегодня сверх нормы и завтра можно будет уйти с работы пораньше"

Приказ - официальное распоряжение властных органов. Исключается альтернатива, поскольку приказ не обсуждают, а выполняют. И если приказ не выполнен, за этим, как правило, следуют негативные последствия. Но чаще всего руководители, которые часто используют методы приказа сталкиваются с тем, что сотрудники начинают негативно реагировать и работать менее продуктивно

Любое управление происходит при помощи психологического влияния на сотрудников. При передаче информации нужно принимать во внимание не только ее содержание, но и форму. Изменяя форму с помощью различных инструментов и методов влияния на сотрудников, можно добиться впечатляющих результатов.

Исходя из вышеназванных видов психологических приемов, можно сделать вывод о том, что удача в решении проблем успешной коммуникации ждет человека, знающего приемы убеждения, внушения и умеющий точно и умело пользоваться механизмами заражения и подражания. Этими приемами уже активно пользуется большое количество людей и поэтому если вы хотите быть успешным человеком вам несомненно нужно знать эти способы воздействия, потому что их в любой момент могут применить на вас, а как говорится: «Кто предупрежден, тот вооружен».

Список литературы

1. Резников, Е.Н. Психология этнического общения: монография / Е.Н. Резников. - Москва: Институт психологии РАН, 2008. - 160 с. - ISBN

978-5-9270-0117-0. - Текст: электронный. - URL:
<https://znanium.com/catalog/product/1058901>(дата обращения: 18.04.2021).

2. Островский, Э. В. Психология менеджмента: учеб. пособие / Э.В. Островский. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. — 240 с. - ISBN 978-5-9558-034- Текст:электронный.URL:<https://znanium.com/catalog/product/935503> (дата обращения: 18.04.2021).

3. Маслова Е.Л. Деловая коммуникация: [электронныйц ресурс] учебное пособие/ Е.Л. Маслова.-Москва:ИНФА-М,2020.-109 с.-ISBN 978-5-6044658-0-6.Текст непосредственный.

ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ФУНКЦИИ КОММУНИКАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Ахмедов С.Ш., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: sukhrob.kirilyuk@mail.ru

Научный руководитель:
Маслова Е.Л., канд. экон. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: elena.maslova@inbox.ru

Аннотация. Коммуникационный менеджмент - это управление информационными потоками, которые возникают при взаимодействии людей, их групп, общественных и политических формирований с целью решения стратегических и тактических задач. Современные подходы к управлению акцентируют внимание на таких понятиях как влияние, убеждение, мотивирование, в противовес традиционному заставлять других делать что-то. Между современным подходом к управлению, как к работе с человеческими ресурсами, человеческим капиталом, нацеленными на сотрудничество, и традиционными подходами, основанными на принуждении, дистанция огромного размера. В организации успешность функционирования внутренних и внешних коммуникаций во многом зависит от силы и степени надежности и прочности связей. По сути речь идет о формировании механизмов доверия как внутри организации, так и за ее пределами.

Ключевые слова: коммуникационный менеджмент, задачи коммуникационного менеджмента, специфика коммуникационного менеджмента

Одним из инструментов повышения конкурентоспособности организации является коммуникационный менеджмент. Это новое направление менеджменте, которое вносит значительные изменения в такие классические дисциплины, как стратегический менеджмент, управленческие решения, публич

рилейшнз (связи с общественностью), управление изменениями, организационная культура, общий менеджмент и др.

Следует отметить, что большинство классических управленческих процессов, таких как процессы управления развитием компании, персоналом, финансами, маркетингом и др., находится на достаточно профессиональном уровне. Однако большие средства, вкладываемые в совершенствование этих процессов, дают уже малую отдачу, что объясняется тем, что исчерпываются возможности типовых методик и типовых процессов.

Какую бы сферу жизни общества ни сделать объектом изучения, будь то экономика, государственное управление, политика или социальное бытие, в каждой из них определяющим условием ее жизнедеятельности является коммуникация — процесс обмена информацией.

Коммуникационный менеджмент — целенаправленная деятельность по обеспечению надежного функционирования коммуникационных процессов в пространстве и времени, системообразующий (по отношению объекта и предмета) механизм коммуникационного функционирования социальных структур, регионов, государств.

Таким образом, можно утверждать, что коммуникационный менеджмент является важнейшим компонентом всех сфер жизнедеятельности современных людей.

Предметом коммуникационного менеджмента являются корпоративные коммуникации, т.е. совокупность всех коммуникационных процессов организации как во внутренней, так и во внешней среде организации.

В экономическом управлении коммуникационный менеджмент способствует созданию дополнительной добавленной стоимости, является фактором конкурентного преимущества и повышает эффективность экономического управления за счет ряда фактов:

- способствования достижению высоких показателей развития производственных и логистических процессов;
- воздействия на формирование менталитета рыночных агентов;

- оперативного стимулирования процесса потребления;
- ограничения произвола рынка и снижения рисков в управлении.

В социальном управлении коммуникационный менеджмент выступает как наиболее инновационный механизм формирования и развития всего спектра общественных связей и отношений, обобщения интеллектуального капитала людей, технологичного введения его в разнообразные виды их практической деятельности. В конечном итоге коммуникационный менеджмент в социальной деятельности людей ориентирован на достижение стратегических целей:

- 1) обеспечение жизнедеятельности всех форм социального общежития;
- 2) создание условий прогрессивного развития экономики и культуры;
- 3) стимулирование приращения инновационного потенциала общества.

Конечно, стратегия коммуникационного менеджмента как вида социального управления перечисленными выше ролями не ограничивается. Можно придать им статус «приоритетных стратегических целей», тем самым подчеркнув, что реализация этих целей достаточна для исполнения основного предназначения коммуникационного менеджмента как информационного механизма по отладке, регулированию и совершенствованию коммуникаций в социальной сфере общества.

В качестве основных задач коммуникационного менеджмента на предприятии (в организации) выделим следующие:

- регулирование взаимодействия сотрудников (и организации в целом) как во внешней, так и во внутренней организационной среде;
- сокращение дистанции, установление контактов между предприятием и его целевыми группами;
- идентификацию сотрудников со своим предприятием, содействие увеличению мотивации сотрудников;
- увеличение известности предприятия (организации);
- формирование симпатии посредством представления корпоративной философии;
- формирование доверия к предприятию;

- изменение общественного мнения;
- содействие принятию позитивного решения о сотрудничестве с предприятием, заключению сделки, совершению покупки.

Цель коммуникационного менеджмента — повышение эффективности экономической системы, формирование и использование всех видов ее капитала путем организации коммуникативного пространства компании.

Классические функции коммуникационного менеджмента - постановка цели, планирование, организация, мотивация, контроль и оценка результатов. Реализация каждой функции сопряжена с определенной спецификой.

Специфика коммуникационного менеджмента отражена также в ряде специализированных функций:

- интегративная — выступает как средство объединения деловых партнеров, специалистов и т. п. для коммуникативного процесса, генерирования идей; обусловлена использованием новых управленческих, маркетинговых и информационных технологий, инновационной активностью и творчеством;

- информационная — ставит цель расширить информационный фонд партнера, передать необходимую для профессиональной деятельности информацию, прокомментировать инновационные сведения; обусловлена знанием закономерностей информационного обмена, который совершается для достижения какой-то практической цели, решения какой-то проблемы;

- контактоустанавливающая — ставит цель сформировать у деловых партнеров ценностные ориентации и установки, убедить их в правомерности тех или иных стратегий взаимодействия, сделать их своими единомышленниками; от ее реализации зависит успех коммуникативного замысла, поэтому требуется доскональное знание целевой аудитории;

- функция самопрезентации — позволяет организации самовыразиться и самоутвердиться, продемонстрировать свой интеллектуальный потенциал; реализуется при создании имиджа, репутации, которые, однако, могут и не соответствовать статусу и коммуникативной роли;

- ритуальная — формирует у партнеров эмоциональный настрой, передает чувства, переживания, побуждает к необходимому действию, сохраняет старые традиции организации, создает новые; используется в методах работы с персоналом (корпоративные празднества, награждения, чествования по поводу и т. д.), а также осуществляется при официальных церемониях;

- образовательная — исследует коммуникативные навыки целевых аудиторий, реализует на практике новые идеи, распространяет достижения в области современной коммуникации; способствует развитию организационной/корпоративной культуры.

На современном этапе значение информации и коммуникации постоянно возрастает. Время и технический прогресс диктует свои правила, с которыми необходимо считаться. Научно - технические разработки, постоянные изменения в политической и экономической обстановке заставляют менеджеров применять все более и более новые и совершенные приемы в своей работе, связанной с информацией и коммуникациями.

Каждый день мы сталкиваемся с информационными потоками и коммуникационными процессами, а так как лишь немногие делают это согласованно, о чем говорилось ранее, актуальность изучения данной проблемы растет день ото дня.

Знание и умение правильно использовать все приемы коммуникаций в значительной мере помогает менеджеру приблизиться к решению основной задачи менеджмента - получению прибыли.

Для того, чтобы стать « лицом» фирмы необходимо совершенствовать свое поведение в коммуникационных процессах и умение анализировать информацию, использовать наиболее приемлемые методы общения. Знать все сильные и слабые стороны каждого приема используемого в коммуникационных процессах.

Список литературы

1. Кривокора, Е. И. Деловые коммуникации : учеб. пособие / Е.И. Кривокора.— М. : ИНФРА-М, 2019. — 190 с. — (Высшее образование:

Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/2368. - ISBN 978-5-16-100957-4. -

Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/1002361>

2. Маслова, Е. Л. Менеджмент:[Электронный ресурс] Учебник для бакалавров / Е. Л. Маслова. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 332 с. — ISBN978-5-394-03547-0.- Режим доступа: <https://znaniium.com/catalog/document?id=358214>

ВИДЫ, ФОРМЫ И СТИЛИ ОБЩЕНИЯ КОММУНИКАТОРА

Павлов С.А., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: pavlov172000@mail.ru

Научный руководитель:

Маслова Е.Л., канд. экон. наук

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: elena.maslova@inbox.ru

Аннотация. В нашем представлении коммуникатор – это не только и столько источник информации, но и кодировщик для посылаемых сообщений и декодировщик получаемой по каналам обратной связи информации. Он же является ответственным лицом по определению состава целевой аудитории и отбору или созданию ключевого сообщения. Другими словами, - это дирижер квартета, сам играющий в составе этого оркестра на каком-то «инструменте», но при этом видит главное свое предназначение в организации работы оркестра и управление его работой.

Ключевые слова: деловое общение, групповое общение, «принцип маятника», активное слушание, техника рефлексивного слушания.

В современном мире большой интерес проявляется к изучению коммуникации. Она пронизывает все сферы общества. Без нее люди не смогли бы налаживать контакты с другими людьми, получать образование, обмениваться мыслями и опытом и многое другое. В изучении коммуникации важную роль играют ее формы и виды. Человек общается не только по средством языка и речи, но также и мимики, жестов, каких - либо определенных сигналов.

Специалисты выделяют различные виды и формы делового общения. В их числе:

- диалогическое общение;
- групповое общение;
- публичное общение.

Диалогическое предусматривает деловую беседу, которая строится между двумя людьми. Как правило, это коллеги или партнеры. В этом случае идет так называемая горизонтальная коммуникация.

Кроме того, разговор может состояться между начальником и подчиненным. Здесь уже появляется наличие статуса, определенная иерархия. Коммуникация — вертикальная. Общение с поставщиками и клиентами тоже считается диалогическим.

Под групповым общением понимают проведение совещаний, предусматривающих групповое принятие решение. Это может быть деловая беседа, которая отличается коммуникацией нескольких людей одновременно.

Публичное общение предусматривает определенное выступление на митинге, собрании, конференции. Его особенность в том, что коммуникатор, как правило, один. А вот реципиентов много. Но роли каждого фиксированы, как минимум на период выступления.

Невзирая на различия, эти формы делового общения объединяет наличие общей деятельности, определенного взаимодействия людей.

Для построения деловой беседы учитывают целый перечень последовательных этапов. Прежде всего необходима подготовка, установление места, а также времени встречи. Следующий этап — вступление, начало беседы.

Далее идет переход к постановке проблемы, передача информации, аргументирование выдвигаемых положений, а также опровержение доводов собеседника. После этого наступает совместный анализ альтернатив, поиск компромиссного или оптимально варианта, либо вовсе конфронтация участников.

После принятия решения — фиксация договоренности, завершение беседы, анализ ее результатов и тактики общения.

Такие этапы обобщенно делят на:

- вступление в контакт;
- обсуждение проблемы и ее решение;
- выход из контакта.

Как показывает опыт, подобная взаимосвязь предусматривает возможности найти оптимальный вариант решения поставленной задачи. Он подходит для бизнеса. Ведь в процессе общения человек достигает своих целей, используя некоторые психологические приемы.

На каждом из этапов деловой беседы используют некоторые психологические приемы. Прежде всего — это вступление. Изначально важно установить с партнером стабильный контакт. Это позволяет эффективно достичь поставленной цели. Хороший контакт считается половиной успеха проведения соответствующей беседы.

Чтобы установить контакт с человеком, основной темп, как и громкость речи должны соответствовать таким же параметрам партнера. Это называют «пристройкой к собеседнику». Если один человек говорит слишком быстро, а другой наоборот медленно, может возникнуть рассогласование и ощущение отсутствия взаимопонимания.

Стоит упомянуть и про позиции в общении. Это важный момент, позволяющий установить надежный контакт. Тут учитываются собственные пожелания наряду с нормами субординации. Вполне естественно, что подчиненный должен делать пристройку к начальнику «снизу», ведь занять «верхнюю» позицию — не безопасный ход. Он может быть воспринят негативно. Это чревато конфликтом. В деловом общении необходимо выйти на равную, партнерскую позицию, чтобы решить поставленные деловые задачи.

На ход беседы могут негативно повлиять:

- проявление признаков неуверенности, извинения (пожалуйста, может у вас есть время, чтобы выслушать меня?...), «Простите, если я вам помешал...»);
- выражение пренебрежения к человеку («Я тут случайно мимо проходил и решил к вам заскочить...»);
- обвинение собеседника, побуждение к конфронтации или занятию оборонной позиции («Почему вы не доверили этот проект мне?»)

Правильно начать беседу поможет использование трех приемов. Первый из них — метод нейтральной фразы. Он снимает напряжение с собеседников. Это могут быть слова о прошедших выходных, о погоде, либо о событиях из жизни партнера. Такая фраза перекидывает мостик с того, что интересно человеку к проблеме, которую предстоит обсудить.

Другой вариант — метод так называемой «зацепки». Здесь беседу предполагается начать с анекдота, какого-нибудь сравнения, которое привлечет внимание собеседника. Но далее опять же так следует перекинуть мостик на суть обсуждаемой проблемы.

Третий прием — метод прямого подхода. В таком случае к обсуждению соответствующей проблемы подходят непосредственно без вступления. Сначала вкратце обрисовывают сам вопрос, потом переходят к тщательному обсуждению проблем. Данный прием подойдет для кратковременных, не значимых лично для вас вопросов.

Вступление начинается с момента появления партнеров непосредственно в поле обозрения друг друга. Важными параметрами здесь считается контакт глаз. Например, в европейской культуре тип людей, которые отводят взгляд, считается нечестными, скрывающими что-либо. Но контакт не должен быть чрезмерно пристальным. В противном случае его воспримут, как агрессию. Не стоит смотреть на собеседника безотрывно более 50 секунд. Взгляд лучше держать в зоне «делового взгляда», то есть — нос-глаза-лоб. В некоторых случаях можно создать определенную иллюзию. То есть смотреть собеседнику между бровей. Главное, чтобы общее время контакта глаз составляло порядка 60-70% всей беседы.

При деловом общении между людьми происходит определенная смена коммуникативных ролей. Один собеседник высказывается, а другой — слушает.

Чтобы беседа была эффективной, следует овладеть определенными техниками слушания. Среди них выделяют рефлексивное и эмпатическое, то есть активное и пассивное соответственно.

Эмпатическое слушание отражает эмоциональное состояние партнера. Его используют, если собеседник агрессивен, либо наоборот расстроен. Важно применять «принцип маятника». То есть маятник, в качестве которого в данном случае выступает эмоция, нельзя раскачивать. Он должен сам остановиться.

Под «раскачиванием маятника» понимают ответную агрессию, либо наоборот попытки успокоить. Как правило, это приводит к тому, что собеседник больше распаляется или расстраивается. Если использовать в таком случае технику эмпатического слушания, партнер быстро успокоится и сможет конструктивно обсудить необходимую проблему.

Активное слушание предусматривает три вида техник:

- невербальное отзеркаливание;
- поддакивание;
- «эхо».

В последнем случае речь идет про повтор слов партнера, которые максимально эмоционально насыщены. Это позволяет создать ощущение согласия и единства с собеседником.

Под невербальным отзеркаливанием понимают повторение позы, а также невербальных сигналов, которые подает партнер. В итоге человек испытывает доверие, позволяя установить контакт.

Недопонимание искажает воспринятую проблему. Поэтому предварительно рекомендуется проверить, насколько точно понимание сказанного собеседником.

Среди техник рефлексивного слушания выделяют:

- уточняющие вопросы;
- пересказ;
- парафраз;
- резюмирование.

Уточняющие вопросы делятся на открытые и закрытые. Первые предполагают развернутый ответ, вторые — дают возможность ответить однозначно.

Нужно учесть, что при чрезмерном использовании закрытых вопросов беседа формализуется. Она становится похожей на допрос. Открытые вопросы позволяют получить максимум информации. Хотя и здесь важно следить, чтобы собеседник не ушел слишком далеко от первоначальной беседы.

Зачастую беседа обрывается внезапно. Это создает ощущение незавершенности. Но порой собеседники затягивают разговор, не укладываются в отведенное время. Поэтому важной составляющей коммуникативной компетентности является своевременный выход из контакта. На сегодняшний день выделяют четыре таких техники:

- резюмирование;
- невербальное сворачивание;
- пятиминутное предупреждение;
- усиление позитивного впечатления.

Резюмирование позволяет рационально подытожить обсуждаемое и завершить диалог. Невербальное сворачивание предусматривает приемы, обратные вступлению в деловую беседу. Предупреждение указывает на необходимость кульминации диалога. Усиление впечатления от соответствующей встречи, как правило, предусматривает, что в конце разговора собеседника назовут по имени.

Среди всех видов и форм делового общения особого внимания заслуживает телефонное. Это опосредованный вид общения, имеющий целый перечень особенностей. Главная из них — отсутствие зрительного контакта с соответствующим собеседником. Разумеется, это затрудняет получение обратной связи, не демонстрирует, как партнер воспринял сообщение.

В таких условиях особую роль играет экстралингвистический и паралингвистический канал невербального общения. Речь идет про звуки, паузы, интонации, которые сопровождают речь человека. Так в телефонном режиме активно практикуют технику эмпатического слушания, особенно поддакивания, поддерживающего контакт.

Возможность невербального отражения ограничена пара-экстралингвистической системой. То есть темпом речи или идентичным интонированием собеседника. Обсуждая различные проблемы в основном применяют технику рефлексивного слушания.

Как правило, структура телефонной беседы предусматривает четыре базовых этапа. Первый из них — представление. Оно длится порядка 20-30 секунд. Далее следует введение собеседника непосредственно в курс дела, а также объяснение причины звонка. Следующий этап — обсуждение проблемы или сложившейся ситуации. В завершение — резюмируют, выходят из контакта на протяжении буквально тридцати секунд.

Соблюдение таких простых правил делового общения позволяет достичь поставленной цели и найти оптимальное решение обсуждаемого вопроса, избежав негативных впечатлений от разговора.

Таким образом можно сделать вывод, что важную роль во взаимодействии людей играет общение. От того насколько грамотно оно построено зависит множество факторов: результативность переговоров, личные отношения, степень взаимопонимания. Из всех организационных процессов коммуникации занимают стержневое место, так как лежат в основе жизнедеятельности всего общества.

Необходимым условием успешной коммуникации является умение говорить и умение передавать информацию с помощью движений человеческого тела. Иногда в речи возникают барьеры, которые усложняют восприятие собеседника. Это связано с разным интеллектуальным уровнем и особенностью речи.

Коммуникация пронизывает все сферы общества. Без нее люди не смогли бы налаживать контакты с другими людьми, получать образование, обмениваться мыслями и опытом и многое другое.

Список литературы

1. Кривоко́ра, Е. И. Деловые коммуникации: [Электронный ресурс] учебное пособие / Е. И. Кривоко́ра. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 190 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-004277-0. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1002361>

2. Лисс, Э. М. Деловые коммуникации: [Электронный ресурс] учебник для бакалавров / Э. М. Лисс, А. С. Ковальчук. - 2-е изд. - Москва: Дашков и К, 2021. - 343 с. - ISBN 978-5-394-04253-9. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1231996>

3. Маслова Е.Л. Деловая коммуникация: учебное пособие/ Е.Л. Маслова. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 109 с. – ISBN 978-5-6044658-0-6.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ФОРМ БИЗНЕСА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В РФ

УДК 379.85

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ИНДУСТРИЮ ТУРИЗМА. СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКА РЫНКА ТУРИЗМА

Душкина Л.И., магистрант

Российский государственный социальный университет, г. Москва

E-mail: dushkina_2014@mail.ru

Научный руководитель:

Крюкова Е.М., канд. экон. наук

Российский государственный социальный университет, г. Москва

E-mail: lena-krukova@yandex.ru

Аннотация. В самом конце 2019 года все мировые СМИ твердили только об одном, что в Китае, а именно жителей города Ухань обнаружен COVID-2019 – это вирус, аналогов которому нет и никогда не было. Данный вирус - это вид пневмонии, которая раньше не была известна. Число инфицированных росло с каждым днем и даже часом, и в конце февраля число заболевших было 84132 человека. Состояние всех людей, которые болели, так называемой «коронай», было очень тяжелое и количество смертей увеличивалось с каждым днем [1]. Коронавирус распространялся с немислимо быстрой скоростью, он проник, практически, во все страны и все континенты Земли. Пандемия ввела свои коррективы и изменения в привычный уклад жизни людей. Меры, принятые и направленные на профилактику заболевания, потребовали очень многих ограничений и практически все сферы бизнеса понесли убытки, но, больше всего пострадали туристские компании.

Ключевые слова: COVID-2019, Индустрия туризма, пандемия, кризис в туризме, туризм.

Туристский рынок в России приобрел большое значение, особенно в последние два десятилетия. Туризм нашей страны развивается очень активно, он формирует имидж России, как гостеприимной страны, в которой есть потенциал и возможность комфортного и разнообразного отдыха, как для туристов своей страны и для иностранных туристов. Исходя из оценок Всемирной туристской организации, наша страна входит в топ-10 самых посещаемых стран мира. Стратегия развития туризма Российской Федерации до 2035 года, говорит о том, что самым главным и основным преимуществом туризма нашей страны является «наличие множества точек притяжения для внутренних и въездных туристов» [2]. Данные «точки» известны во всем мире и благодаря им в нашей стране есть возможность развивать разнообразные виды туризма. Наша страна занимает 10-е и 4-е место в рейтинге мира по объектам ЮНЕСКО - всемирного природного наследия и по количеству объектов всемирного наследия.

Но если сравнивать Россию с рядом европейских государств, то в наше время вклад туризма в экономику Российской Федерации находится на низком уровне, это связано с тем, что ВВП РФ и процент туризма равен 3,4%, когда этот же процент в европейских государствах равна 10%.

2020 год для всей индустрии туризма стал серьезным и глобальным вызовом в своем развитии. Это — тяжелый кризис туристского бизнеса, который связан с распространением новой инфекции по всему миру - COVID-2019.

Из слов Натальи Ключевской, которая говорит о том, что «отрасль туризма в числе первых попала под удар новой коронавирусной инфекции. И этот удар не только медицинский, а именно - заболеваемость в РФ началась в момент возвращения наших граждан из других государств, но и в финансовый, ведь инфекция COVID-19 прервала все запланированные туры и «перенесла» их на более поздний срок. Все эти условия преподнесли туроператорам, турагентам, а также перевозчикам и другим участникам туристской индустрии серьезные проблемы и убытки» [3]. Из всего вышесказанного мы видим, что ситуация на рынке туризма, на момент первых вспышек COVID-19, находится в критичной

ситуации и без помощи и поддержки государства о перспективах развития туризма говорить очень трудно.

Первое, что предприняли все страны и наша страна не исключение – это закрытие границ с другими государствами. И первая страна, где и образовался очаг COVID-19 это, конечно же, Китай, В первую очередь, наша страна частично приостановила авиасообщение с Китаем. Так как чартерные рейсы в Китай были запрещены, а регулярные рейсы очень сократили и уменьшили - это привело к самой большой проблеме и беде, а именно к снижению, очень огромному снижению потока туристов. Ведь мы с вами знаем и видим, какое количество китайских туристов гуляло по улицам Москвы и Санкт-Петербурга.

Пандемия коронавируса очень сократила рабочие места в отечественном и в мировом туризме. Наша страна находится на втором месте, после Германии в рейтинге самых пострадавших и подверженных риску стран по потере рабочих мест в индустрии туризма. [4]

Падение объемов продаж, по оценке Ростуризма, в пик коронавируса, в марте и апреле 2020 года, составило почти 100 процентов. Недополученные доходы в туризме составляют примерно 1.5 трлн рублей, и это только за первое полугодие, сюда мы относим - доходы со всех предприятий туризма, а именно - санатории, дома отдыха, гостиницы, турагентства и туроператоры, а также еще и все виды тур. перевозок. [5]

Зная и понимая, что туристский бизнес не в силах справиться со сложившейся ситуацией и с трудностями, которые из нее вытекают, государство поддержало туризм и ввело ряд мер, которые преимущественно предназначены для малого и среднего бизнеса, а также ИП. Ростуризм на своем сайте представил эти меры поддержки в середине мая 2020 года. Сюда мы относим все меры, предусмотренные для всех отраслей, которые в большей степени пострадали от COVID-19. То есть мы говорим о (об):

- «субсидиях для туроператоров на возмещение убытков, связанных с авиаперевозками (на возмещение затрат, связанных с невозвратными тарифами по авиаперевозкам, а также с организацией вывоза туристов из иностранных

государств с неблагоприятной эпидемиологической обстановкой, выделено 3,5 млрд руб.);»

- «доступе к фонду персональной ответственности туроператора (возможность использовать накопленные средства ФПО для возврата денежных средств туристам);»

- «взносе туроператоров в сфере выездного туризма в резервный фонд Ассоциации "Турпомощь" на 2020 год (размер такого взноса на 2020 год составит 1 руб.);»

- «отсрочке по арендным платежам (возможность заключения допсоглашений к договорам аренды госимущества, заключенным с субъектами МСП, предусматривающих отсрочку уплаты арендных платежей в 2020 году);»

- «освобождении от НДС/Л субсидий ИП (освобождение от обложения НДС/Л доходов в виде субсидий, полученных из федерального бюджета в связи с неблагоприятной ситуацией на фоне коронавируса);»

- «Кроме того, из-за длительного периода нерабочих дней для турбизнеса была предусмотрена отсрочка предоставления бухгалтерской и отраслевой отчетности и установлен порядок подачи сведений, подтверждающих обеспечение ответственности туроператора.»

- «Также была определена специфика исполнения обязательств по кредитам и займам в связи с днями, объявленными нерабочими» [6]

Более узкие меры поддержки и их перечень, предусмотрен для предприятий туризма, относящихся к крупному бизнесу. Это такие меры поддержки, как:

- Компенсация всех расходов авиакомпаний, которые вывозили туристов из стран со сложной эпидемиологической обстановкой;

- продление лицензий и разрешений;

- Выдача беспроцентных кредитов, для выплаты заработной платы работникам;

- отсрочка на налоговые санкции на проверки и на банкротство;

- налоговые каникулы,
- проведение обязательств по кредитам и займам в связи с днями, которые были объявленными нерабочими.

Так же нужно сказать, что 22 мая 2020 года Государственная дума приняла закон, предусматривающий новые поправки, которые, непосредственно, связаны с туризмом. В эти поправки входит: «наделении Правительства РФ правом уменьшать размер ежегодного взноса туроператора в фонд персональной ответственности, а также устанавливать особенности отмены либо переноса бронирования места в гостинице и временно останавливать обязательства туроператоров по возврату туристам уплаченных денежных сумм» [7]

Всемирная туристская организация выдвинула рекомендации, которые смягчают социально-экономического влияния COVID-19 в индустрии туризма всех стран. Данный документ разработали такие организации, как: «Всемирная организация здравоохранения», а также «Международная организация гражданской авиации», «Международная морская авиация», «Международная ассоциация круизных линий», «Международный совет аэропортов», «IATA» и, конечно же, «Всемирный совет по туризму и путешествиям».

Эти рекомендации имеют три блока:

1) «управление кризисом и смягчение его последствий (сохранение рабочих мест; поддержка ликвидности компаний; пересмотр налогов и сборов, связанных с индустрией туризма; защита прав потребителей; повышение цифровых навыков работников туристского бизнеса; включение туризма в общие стратегии спасения экономики различных регионов и государств, создание механизмов антикризисного управления)»

2) «стимулирование ускоренного восстановления индустрии туризма (стимулирование инвестиций в туризм; обеспечение подготовки туристов к путешествиям, связанной в том числе с имеющимся уровнем риска пандемий; создание новых рабочих мест; учет экологической устойчивости туристских регионов; понимание рынка и оперативные действия на рынке туристских услуг;

повышение роли маркетинга; создание специального органа управления, регулирующего восстановление туризма)»

3) «подготовка к завтрашнему дню (диверсификация рынков, продуктов и сервисов, инвестиции в системы исследования рынка и цифровой трансформации; повышение эффективности управления туризмом на всех уровнях; обеспечение готовности к кризисным ситуациям; инвестиции в человеческий капитал; переход к безотходной экономике и принятие целей устойчивого развития)» [8]

Подводя туристские итоги 2020 года, мы понимаем, что международный туризм потерпел большие неудачи, можно сказать, что он просто отброшен на несколько лет назад, что нельзя сказать о внутреннем туризме и об отечественных курортах. На сегодняшний день туризм нашей страны, конечно же, потерпел неудачи и пережил большой кризис. И исходя из оценок Ростуризма и Ассоциация туроператоров России, количество путешествий по стране сократилось на 35-40% по сравнению с 2019 годом. Отмечается, что «ситуация, с учетом масштабов кризиса, и практически полного отсутствия въездного и выездного туризма, могла быть значительно хуже. Но именно благодаря внутреннему туризму и, конечно же, мерам по стимулированию спроса - удалось серьезно поддержать общий оборот отрасли и восстановить его до 1,6 трлн рублей». [9]

И сейчас наша страна, по темпам восстановления оборотов внутреннего туризма, входит "в тройку лидеров среди стран G20, после Италии и Франции", когда в других странах этот оборот сократился на 80% и даже больше.

По итогам 2020 года, исходя из данных Ростуризма, внутренний туризм постепенно выходит на уровень прошлых лет и в 2020 году удалось достичь восстановления 60% показателей прошлого года, то есть весь оборот сократился на 40%. В сложившейся ситуации города-курорты, а также природные территории, благодаря повышенному спросу на внутренний туризм, потерпели неудачи и потеряли всего лишь 10-15%, если сравнивать с прошлогодними результатами. В самых плачевных условиях оказались крупные города. Здесь

индустрия гостеприимства оказалась в самой безвыходной ситуации, ведь туризм здесь с зависит от мероприятий делового масштаба, командировок, форумов, выставок.

В этом году была запущена программа «туристического кешбэка», которая дает возможность возвращения 20% стоимости тура, при оплате картой мир. Эта правительственная программа запущена в третий раз и продлена до 30 июня 2021 года. Она направлена на поддержку внутреннего российского туризма. [10]

Так же Ростуризм запустил новые чартерные рейсы в регионы России – это Шерегеш в Кемеровской области, популярное зимнее направление, где уже развита своя инфраструктура. Так же в программу включена Мурманская область – наша "Русская Арктика", Вологодская область – а именно - родина Деда Мороз – Великий Устюг. А также – это замечательный и неповторимый Байкал – большая гордость нашей страны. [11]

Путешествия всегда будут одним из самых приятных способов узнавать мир –именно поэтому туризм имеет колоссальное значение в нашем мире, даже в такой не простой ситуации, сложившейся во всем мире. И 2020 год точно войдет в историю именно российского туризма. Ведь именно этот пандемийный год показал значимость внутреннего туризма.

Список литературы

1. Стратегия развития туризма в российской федерации в период до 2035 года [Электронный ресурс] / — URL:<https://tourism.gov.ru/upload/iblock/298/Стратегия%20развития%20туризма%20на%20период%20до%202035%20года.pdf> (дата обращения: 02.11.2020)
2. Туризм-2020 и COVID-19: туристическая отрасль в условиях пандемии и после нее. [Электронный ресурс] / — URL: <https://www.garant.ru/article/1376805/>(дата обращения: 02.11.2020)
3. Tracking coronavirus: Map, data and timeline. [Электронный ресурс] — URL: <https://bnonews.com/index.php/2020/02/the-latest-coronavirus-cases/>(дата обращения: 04.11.2020)

4. В России коронавирус может лишить работы в туротрасли более миллиона человек // Ежедневная электронная газета Российского союза туристической индустрии [Электронный ресурс]. URL: https://ratanews.ru/news/news_26032020_9.stm (дата обращения: 05.11.2020)

5. Ростуризм разработал комплекс мер для спасения отрасли // Ежедневная электронная газета Российского союза туристической индустрии [Электронный ресурс]. URL: https://ratanews.ru/news/news_16042020_3.stm (дата обращения: 06.11.2020)

6. Актуальные и принятые меры поддержки для предприятий туристической отрасли малого и среднего бизнеса, ИП [Электронный ресурс]. URL: <https://tourism.gov.ru/contents/covid-19/meru-podderzhki/aktualnye-i-prinyatyeme-ru-podderzhki-dlya-predpriyatiy-turistskoy-otrasli-malogo-i-srednego-biznesa/> (дата обращения: 08.11.2020)

7. Проект федерального закона N 953580-7 "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях принятия неотложных мер, направленных на обеспечение устойчивого развития экономики и предотвращение последствий распространения новой коронавирусной инфекции" (внесен Правительством РФ) (принят в первом чтении 12.05.2020) [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/77513702/> (дата обращения: 08.11.2020)

8. UNWTO призывает к поддержке экономики через сектор путешествий и туризма // Ежедневная электронная газета Российского союза туристической индустрии [Электронный ресурс]. URL: https://ratanews.ru/news/news_6042020_6.stm (дата обращения: 21.04.2020). (дата обращения: 10.11.2020)

9. В АТОР ПОДВЕЛИ ТУРИСТИЧЕСКИЕ ИТОГИ 2020 ГОДА И РАССКАЗАЛИ О ТРЕХ СЦЕНАРИЯХ В 2021 ГОДУ // АССОЦИАЦИЯ ТУРОПЕРАТОРОВ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/53770.html> (дата обращения: 08.04.2021)

10. Новый этап Государственной программы субсидирования поездок по России // Мир путешествий [Электронный ресурс]. URL: <https://мирпутешествий.рф/>

11. Влияние пандемии COVID-19 на сферу туризма в РФ: текущая ситуация и перспективы восстановления // INVEST IN RUSSIA [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.investinrussia.com/data/files/sectors/ru-ru-tourism-in-russia-current.pdf>

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
ЧЕРЕЗ СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ
ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ**

Лабутина Н.Н., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: 1241kl@mail.ru

Научный руководитель:
Балалова Е.И., д-р экон. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: ebalalova@ruc.su

Аннотация. В статье рассматривается вопрос развития и создания инновационных кластеров как ключевого фактора развития региональной экономики. Цель статьи – провести анализ законодательных решений и выделить основные механизмы развития и формирования инновационных кластеров, а также отобразить их роль в развитии региональной экономики.

В статье выделяются такие ключевые механизмы, как: развитие малого и среднего бизнеса с государственной поддержкой, как ключевым фактором развития региональной экономики, проведение целенаправленной государственной политики, направленной на формирование, развитие, поддержку малого и среднего бизнеса.

Автор статьи делает вывод о том, что развитие и формирование кластерной политики при поддержке государства позволит развивать и поднимать на более высокий уровень региональную экономику в каждом субъекте Российской Федерации.

Ключевые слова: региональная экономика, инновационные кластеры, государство, законодательная база, бизнес.

Экономические реформы в Российской Федерации, который начались в 1990-х годах стали основой становления предпринимательства в России. Предпринимательство вышло на новый уровень развития и стало ключевым

фактором развития регионов. Формирование и становление законодательной базы послужило основой к развитию предпринимательства, малого и среднего бизнеса во всех сферах экономики.

«Малое и среднее предпринимательство - сектор бизнеса, во многом определяющий темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. И если крупный бизнес - это стержень современной экономики, то малый и средний бизнес - связующие его звенья. Роль предпринимательства важна не только в обеспечении темпов развития экономики, но и в формировании современной социальной культуры, в том числе - формировании среднего класса. Развитие государственной поддержки малого и среднего предпринимательства обеспечивает демонополизацию экономики, появление дополнительных рабочих мест, формирование рынков в регионах, развитие инновационной деятельности» [4].

Субъекты малого предпринимательства и социально ориентированные некоммерческие организации на сегодняшний день являются основой формирования рыночной ситуации и экономики в регионах. Субъекты малого предпринимательства и социально ориентированные некоммерческие организации в первую очередь выполняют запросы потребителей в регионе, ориентируются на объем спроса в регионе. Соответственно, развитие малого бизнеса является ключевым фактором развития экономики в регионе.

На сегодняшний день, несмотря на то, что в 90-х годах был резкий подъем развития малого и среднего предпринимательства, данная тенденция не сохранилась. Данный сектор замедляет свое развитие.

На фоне невысокого темпа развития региональной экономики, государство решило оказать поддержку развитию бизнеса. Для развития экономики в стране, государству необходимо предпринимать меры для развития экономики в регионах, ориентируясь на запросы не только потребителей, но и представителей малого и среднего бизнеса.

Мировая практика показывает, что государственная поддержка малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих

организаций является ключевым механизмом развития экономики: льготные условия, четкая законодательная база, оперативное решение запросов бизнеса, все это ведет к стабильному уровню и развитию экономики в стране.

В Российской Федерации одним из ключевых механизмов стал национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Данный национальный проект включает в себя четыре федеральных проекта:

1. Поддержка самозанятых;
2. Преакселерация;
3. Акселерация субъектом МСП;
4. Цифровая платформа МСП.

Данные проекты направлены на взаимодействие бизнеса и государства, развитие и поддержку малого предпринимательства на региональных уровнях. При этом, в проекте так же участвуют 1764 банков (льготные кредиты под 7,25%).

Одним из ключевых факторов поддержки и развития малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций является создание инновационных кластеров. Развитие инновационных кластеров в России берет начало в 2012 году. На сегодняшний день развитие инновационных кластеров идет по двум направлениям:

1. Развитие территориальных кластеров
2. Развитие промышленных кластеров.

Все кластеры имеют государственную поддержку. Территориальные кластеры сопровождает Министерство экономического развития Российской Федерации. Промышленные кластеры сопровождает Министерство промышленности и торговли Российской Федерации.

С 2016 года начал реализацию приоритетный проект «Развитие инновационных кластеров – лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня». Основными задачами данного проекта стали:

1. Развитие экономики, формирование задач, опережающих ее развитие
2. Применение инновационных технологий в экономике
3. Развитие экспорта продукции
4. Создание новых рабочих мест, повышение производительности труда, за счет новых технологий
5. Выход на новый уровень экономики, по сравнению с другими странами.

Основные направления проекта:

- создание новой системы управления развития кластерами
- обучение региональных команд
- коллаборация имеющихся ресурсов и территорий
- использование территорий крупными поставщиками, при поддержке государства
- привлечение инвестиций.

Территориальные кластеры формируются по результатам конкурсного отбора. В рамках реализации программы поддержки кластеров идет развитие промышленных производств, выход и экспорт нового продукта на рынок, привлечение инвестиций, формирование новых рабочих мест, и, как следствие, повышение уровня экономики в регионе. Одной из ключевых форма поддержки развития кластеров стало предоставление целевых субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации, на территории которых локализованы пилотные инновационные территориальные кластеры.

Министерством экономического развития Российской Федерации были определены и поставлены цели и задачи создания инновационных территориальных кластеров (рисунок 1) [3].

Задачи развития кластеров	Приоритеты государственной поддержки
Кластеры, образованные на базе «якорных» высокотехнологичных предприятий	
Развитие инновационной, производственной, транспортной, энергетической инфраструктуры Поиск новых рынков и областей применения имеющихся компетенций, преодоление ориентации на традиционные рынки с невысокими темпами роста Преодоление зависимости от госзаказа, технологического отставания, реализация модели «открытых инноваций»	Формирование вокруг крупных предприятий «инновационного пояса» из малых и средних компаний, вузов и научных организаций Внедрение передовых методов организации производства, развитие аутсорсинга, системы поставщиков Совершенствование сложившихся технологических цепочек через поддержку «оптимизационного» характера
Кластеры, образованные на базе ведущих научных и образовательных центров	
Формирование «потока проектов» – высокотехнологичных стартапов, созданных выпускниками вузов – участников кластера Развитие молодежного инновационного предпринимательства Выход на мировой уровень конкурентоспособности в сфере образования и науки, в том числе посредством развития кооперации с ведущими зарубежными вузами и научными центрами Увеличение доли прорывных исследований и разработок мирового уровня Развитие кооперации с промышленными предприятиями	Привлечение крупных российских и зарубежных компаний к организации высокотехнологичного производства на базе имеющегося кадрового потенциала и исследовательской инфраструктуры Развитие «серийного» инновационного предпринимательства путем коммерциализации разрабатываемых технологий Подготовка кадров, формирование и развитие новых научных направлений Запуск новейших высокотехнологичных производств
Кластеры, образованные на базе малого и среднего инновационного бизнеса	
Развитие кадрового потенциала, привлечение высококвалифицированных специалистов Развитие предпринимательства в сфере инноваций (в том числе на ранних стадиях) Формирование консорциумов и совместных проектов по выходу на новые рынки, в том числе в части доступа к закупкам крупных компаний и государственным закупкам	Развитие «инновационной экосистемы» и общих сервисов, включая инновационную инфраструктуру Стимулирование спроса на инновационную продукцию малого и среднего бизнеса Развитие внутрикластерной кооперации, в том числе с вовлечением научных и образовательных организаций

Рисунок 1. «Основные задачи развития пилотных инновационных территориальных кластеров различных типов и приоритеты их государственной поддержки»

Год	2016г.	2017г.	2018г.	2020г.
Количество промышленных кластеров	26	25	25	44

Рисунок 2. «Формирование промышленных кластеров»

В настоящее время данные кластеры имеют разный уровень организационного развития: только 3 промышленных кластера соответствуют высокому уровню, 10 – среднему, а 31 – находятся на стадии начального развития.

Исходя из всего вышесказанного, можно прийти к следующим выводам.

Развитие экономики страны напрямую зависит от развития региональной экономики, а региональная экономика напрямую зависит от развития малого и среднего предпринимательства. В связи с этим, одним из ключевых направлений государства на сегодняшний день является развитие и поддержка малого и среднего бизнеса.

Поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы, развитие кластерной политики позволит развивать и поднимать на более высокий уровень региональную экономику в каждом субъекте Российской Федерации.

Список литературы

1. Закон города Москвы от 26 ноября 2008 г. N 60 "О поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в городе Москве". - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Консультант Плюс.
2. Федеральный закон от 24.07.2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Консультант Плюс.
3. Абашкин В.Л., Артемов С.В., Исланкина Е.А. и др. Кластерная политика: достижение глобальной конкурентоспособности // Издание Министерства экономического развития Российской Федерации, АО «РВК, Национальный Исследовательский университет «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ – 2017 – с.1-41.
4. Левина Е.И. Развитие государственной поддержки малого и среднего предпринимательства // Диссертация. – 2008.
5. Тарасенко В.В. О государственной поддержке развития пилотных инновационных территориальных кластеров // Доклад Министерства экономического развития Российской Федерации – 2013.

ФАКТОРЫ, ВЛИЮЩИЕ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ РАБОТНИКОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Гизатуллина Д.И., аспирант

Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, г. Казань

E-mail: diana.gizatullina.96@mail.ru

Научный руководитель:

Урядникова М.В., канд. экон. наук

Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, г. Казань

E-mail: urmanik@mail.ru

Аннотация. Малый и средний бизнес в России недостаточно еще развит, это можно судить даже по уровню заработной платы работников данных предприятий в отличие от величины заработной платы в других секторах экономики. Поэтому изучение вопроса влияния различных факторов на величину заработной платы является актуальной темой для исследования. Главная цель данного исследования – выявить наиболее важные факторы, особенно социально-экономические факторы, которые влияют на размер оплаты труда работников малого и среднего бизнеса. К ним можно отнести доходы населения, уровень безработицы и расходы бюджета региона. Помимо этих факторов предприниматели не стремятся повышать заработную плату своих работников со стремлением получать больше прибыли.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, величина заработной платы, доходы населения, уровень занятости, расходы бюджета, регион, прожиточный минимум.

Малый и средний бизнес является неотъемлемой частью экономики страны, которая создает новые рабочие места, поддерживает и повышает конкуренцию, обеспечивает рынки необходимым количеством товаров и услуг. Российский малый и средний бизнес обеспечивает около 20 % общего оборота и

17 % занятость населения. Однако если сравнивать с другими странами, в России создаются условно 250 стартапов в год, а в США - 2500 стартапов. Во многих странах Европы малый и средний бизнес обеспечивают значительную долю экономического роста, создают рабочие места для 67 % трудоспособного населения и производят 58 % оборота страны, в том числе в Германии эти показатели составляют соответственно 60 и 48 %.

Утвержденной стратегией развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в России от 2016 г. предусматривается «увеличить долю малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в два раза (с 20 до 40%), оборот малых и средних предприятий – в 2,5 раза, производительность труда в этом секторе – в два раза, долю обрабатывающей промышленности в обороте сектора малого и среднего предпринимательства (без учёта индивидуальных предпринимателей) – до 20% и долю количества занятых в этой сфере в общей численности занятого населения – до 35%» [1]. Для решения данных задач необходимо обеспечить работников малого и среднего бизнеса достойной заработной платой. На практике, как показывает статистика, на многих предприятиях отсутствует эта «достойная» заработная плата. К примеру, средняя заработная плата работников малого и среднего бизнеса в 2019 г. составляла 19 460 рублей в месяц (на некоторых предприятиях отмечены на уровне минимального размера оплаты труда), когда средняя заработная плата по России — 34 030 рублей в месяц. Такая ситуация в оплате труда отражает уровень недостаточного развития малого и среднего бизнеса в России [3, с. 535-546].

Данная тенденция с низкой оплатой труда работников МСП характерна для микропредприятий, которые отличаются относительно низкой квалификацией работников, производительностью и недостаточными условиями труда по сравнению с другими хозяйствующими субъектами. В связи с тем, что они не могут предложить хорошие условия труда, приводит к проблеме привлечения высококвалифицированных работников и снижению эффективности деятельности малых предприятий [3, с. 535-546].

Бесспорно, при исследовании множества проблем эффективности предприятия, все же заработная плата является важнейшим жизненным приоритетом работников в любой сфере экономики, так как данный вид дохода оказывает первостепенное влияние на их социальное поведение на рынках труда. Малый и средний бизнес вынужден конкурировать на рынке труда с другими предприятиями, поэтому не всегда может обеспечивать сопоставимую с ними заработную плату. Собственники МСП для выживания в конкурентной борьбе либо нанимают дешевую рабочую силу, либо зачастую работают сами.

Критерии, отличающие малый и средний бизнес в России, определены в Федеральном законе РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Главным критерием является предельное количество работников на предприятии.

Количество работников на малом предприятии не должно превышать 100 чел., а на среднем — составляет от 101 до 250 чел. К малым и средним предприятиям также отнесены индивидуальные предприниматели. Среди малых предприятий отдельно выделяют микропредприятия, где количество работников не должно превышать пятнадцати человек [5, с. 108-110].

Средняя заработная плата работников малого и среднего сектора экономики в различных регионах России существенно отличается. По мнению разных исследователей, «на уровень заработной платы влияют такие факторы, как валовой региональный продукт, инвестиции в основной капитал, стоимость основных производственных фондов, доходы населения, потребительские расходы, уровень безработицы в регионе, расходы бюджетов регионов, доля экономически активного населения, доля работников с высшим образованием». Эти девять показателей были использованы в определенной зависимости.

Было выявлено, что из девяти показателей значительное влияние на размер оплаты труда работников малого бизнеса оказывают четыре показателя: «уровень безработицы, доходы населения, расходы бюджетов регионов и валовой региональный продукт». Каким же образом они действуют, когда предприниматели формируют заработную плату, исходя из полученной выгоды.

Снижение безработицы создает условия для повышения уровня заработной платы, так как появляется конкуренция между работодателями на рынке труда.

Доходы населения влияют на заработную плату тем, что чем больше покупают жители региона у предприятия, тем выше заработная плата. Однако учитывая, что МСП обеспечивает 17% занятости населения, его вклад в общий объем доходов населения незначителен. Следовательно, доход населения региона слабо зависит от роста заработных плат предприятий малого и среднего бизнеса.

В рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, многие предприятия МСП получают субсидии из федерального бюджета, которые расходуются на государственные закупки или на поддержку и развитие МСП. Данные суммы могут использоваться для повышения уровня заработной платы работников малого бизнеса.

Увеличение валового регионального продукта предусматривает ускорение и рост объемов производства и оборотов МСП, также участие крупных компаний в кооперации с малым и средним бизнесом (например, закупка у них запасных частей, комплектующих, возможность аутсорсинга и т.д.). Следовательно, увеличение регионального продукта по этим причинам создает предпосылки для повышения уровня заработной платы работников МСП.

Таким образом, в случае роста таких факторов, как доходы населения, расходы бюджетов регионов, валовой региональный продукт, а также снижение безработицы можно ожидать роста заработной платы работников малого и среднего предпринимательства [5, с. 108-110].

В реальности же предприниматель малого и среднего бизнеса назначает сумму заработной платы и условия премирования, исходя из заработанных на эти цели средств. При этом учитывает и ограничивающие факторы, как размер налога от уровня заработной платы, размер социальных отчислений, требования Трудового законодательства и условий труда между работодателем и работающими.

Если предприниматель не соблюдает эти факторы, то у него могут возникнуть проблемы с Трудовой инспекцией по несоблюдению размеров минимального размера оплаты труда, проблемы с налоговой инспекцией, с Пенсионным фондом и другими.

Малый и средний бизнес представляет интерес для многих начинающих предпринимателей, так как его легко создать, многие из них конкурентоспособны на рынке малого бизнеса. Они являются ключевой силой для экономики страны, поскольку обеспечивают прежде всего новые рабочие места жителям того региона, где они расположены.

Развитие малого и среднего предпринимательства — один из приоритетов экономической политики государства. В последнее время наблюдается улучшение условий ведения бизнеса, существенное увеличение государственных закупок у субъектов МСП, расширение доступа субъектов МСП к финансированию [2, с. 88]. Однако не все могут обеспечивать достойную заработную плату своим работникам в связи с неустойчивым спросом, низкой конкуренцией своих продуктов, со стремлением многих собственников получать больше прибыли. Если даже многие внешние факторы обеспечивают возможность повышения заработной платы, на деле многие предприниматели не повышают оплату труда своим работникам, экономят на данной статье расходов.

Список литературы

1. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1083-р.

2. Антонова М.П., Барина В.А., Громов В.В., Земцов С.П. и др. Развитие малого и среднего предпринимательства в России в контексте реализации национального проекта / М.П. Антонова, В.А. Барина, В.В. Громов, С.П. Земцов, А.Н. Красносельских, Н.С. Милоголов, А.А. Потапова, Ю.В. Царева. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС. — 88с.

3. Пиньковецкая Ю. С. Влияние региональных социально-экономических факторов на заработную плату работников малых и средних предприятий // Экономика региона. — 2020. — Т.16, вып. 2. — С. 535-546.

4. Жилина Н.Н., Загидуллина Т.С., Магдеева М.Р., Заляев Р. Векторы развития концепций устойчивого развития социально-экономических систем в условиях современной экономики// Эффективные системы менеджмента: качество, инновации, образование: материалы VII международного научно-практического форума. под редакцией И. И. Антоновой. 2018. С. 163-167.

5. Урядникова М.В. «Невидимая», но очень жесткая «рука» современного рынка /Научное обозрение. 2017. № 18. С. 108-110.

**РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ФОРМ БИЗНЕСА В
ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ РФ**

Кондрашина Л.В., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи

Хегай Д.К., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: St102248@ruc.su

Научный руководитель:
Рудакова Т.В., канд. экон. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: t.v.rudakova@ruc.su

Аннотация. В данной статье проводится оценка внешнеторговой деятельности Сибирского Федерального округа, выявляются узкие места экономики региона с точки зрения экспортной ориентации, а также рассматривается развитие малых форм бизнеса как инструмента повышения экспорта.

Ключевые слова: малый бизнес, Сибирский Федеральный округ, внешнеторговая деятельность, экспорт, импорт, ВВП.

На сегодняшний день в Российской Федерации стали уделять больше внимания развитию малого бизнеса, в том числе и с целью наращивания экспорта. Но пока доля продукции малых предприятий все еще незначительна в экономике страны в целом. Опыт развития малых форм хозяйствования в Российской Федерации указывает, что новые формы собственности при соответственном уровне организации, большей самостоятельности и гибкости могут стать действующим фактором экономического роста некоторого региона и страны в целом. В странах с развитой рыночной экономикой малые предприятия преобладают не только по количеству, но по удельному весу в производстве продуктов, реализации работ и оказанию услуг. Преимущества малых предприятий заключаются, помимо прочего, в мобильности, гибкости и

быстрой приспособляемости к изменениям внешней среды, как в экономическом, так и в политическом аспектах. Эти особенности малых предприятий особенно важны в вопросах наращивания экспорта, что является важнейшим фактором в обеспечении экономической безопасности России.

Предметом данного исследования является анализ показателей внешнеэкономической деятельности региона в соотношении с соответствующими показателями Российской Федерации, а также определение места малого бизнеса в повышении внешнеторгового оборота региона.

Внешнеторговая деятельность регионов содействует повышению результативности работы в ее финансово-хозяйственном развитии, оказывает влияние на инновационно-технологическое развитие индустрии, на выпуск более качественной и конкурентоспособной продукции. В современном мире, когда регионы являются точками роста экономики Российской Федерации, то, как они реформируют и улучшают свои внешнеэкономические связи, оказывает влияние на их дальнейшее развитие, а также на развитие страны в целом.

Задачи данной статьи заключаются в следующем:

1. Провести анализ внешнеторговых отношений Северного Федерального округа.
2. Сопоставить значения внешнеторговой деятельности Российской Федерации и Сибирского Федерального округа.
3. Проанализировать темпы развития малого бизнеса Российской Федерации и Сибирского Федерального Округа.

Основной задачей данного эксперимента является осуществление сравнительного анализа показателей внешнеторговой деятельности Российской Федерации и республик, областей Сибирского Федерального округа (СФО) за 2019 г., определение места каждого региона, выявление перспектив их развития. Коэффициент полезного действия работы: результаты исследования могут быть использованы для принятия аргументированных управленческих решений, способствующих росту внешнеторгового оборота регионов и продвижению

малого бизнеса в конкретных регионах, взятых для анализа в данном исследовании.

Таблица 1 – Внешнеторговая деятельность Сибирского ФО

	Экспорт	импорт	экспортная квота	Импортная квота	Коэффициент открытости (внешнеторговая квота)	Коэффициент покрытия импорта экспортом	Коэффициент сбалансированности	Коэффициент эластичности экспорта
Российская Федерация	53955,5	27458,8	3,43	1,74	5,17	1,96	0,33	0,27
Сибирский округ	3859,3	1957,3	2,94	1,49	4,43	1,97	0,33	1,2
Республика Тыва	53,2	2,9	4,69	0,26	4,95	18,34	0,9	1,9
Новосибирская область	837,4	392,8	4,15	1,95	6,1	2,13	0,36	2,8
Кемеровская область	1410,6	77,1	8,88	0,49	9,36	18,3	0,9	1,9
Томская область	175,3	148,8	1,97	1,67	3,64	1,18	0,08	4

Исходя из произведенных расчетов (таблица 1), средние значения вычислительных результатов внешнеторговой деятельности регионов Сибирского федерального округа со странами СНГ на порядок ниже средних значений соответствующих показателей Российской Федерации. Это свидетельствует о том, что внешнеторговая деятельность в регионах Сибирского Федерального Округа отстает от средних показателей по стране. Таким образом, есть необходимость в наращивании исследуемых показателей в перспективе.

Величина экспортной, импортной квоты и коэффициента открытости экономики Сибирского Федерального Округа находятся примерно на одном уровне с Российской Федерацией, что свидетельствует о высокой степени вовлеченности регионов СФО во внешнеторговую деятельность со странами СНГ.

Коэффициенты покрытия импорта экспортом и сбалансированности внешней торговли у РФ и СФО имеют схожие значения, что свидетельствует о сбалансированной внешней торговле со странами СНГ.

Значение коэффициента эластичности экспорта РФ отличается от значения соответствующего показателя СФО в 4,5 раза, что показывает, что экспорт РФ менее чувствителен к изменению ВВП, чем соответствующий показатель СФО.

Сравнительный анализ значений показателей внешнеторговой деятельности приграничных и внутренних регионов СФО показывает, как внутренние регионы, так и пограничные активно вовлечены во внешнеторговую деятельность и эффективно ее используют на зарубежных рынках для получения экономических связей и выгоды. Наибольшее значение коэффициента открытости экономики в Кемеровской области – 9,36, на втором месте находится Новосибирская область (6,1), за ней следует Республика Тыва (4,95) и Томская область (3,64).

Согласно проведенным расчетам, как внутренние регионы СФО, так и пограничные экспортоориентированы и, соответственно, экспортозависимы: наибольшее значение показателя принадлежит Кемеровской области – 8,88%, а второе место занимает Республика Тыва – 4,69%. Лидерами по показателю импортная квота являются Новосибирская область – 1,95% и Томская область – 1,67%.

Несмотря на это, экономическое сотрудничество между странами приграничных регионов более соразмерный – коэффициент покрытия импорта экспортом превышает, чем у внутренних регионов.

Экспорт внутренних регионов больше чувствителен к изменениям ВРП, чем экспорт приграничных регионов. При всем этом необходимо подчеркнуть, что в большей части субъектов СФО уровень повышения экспорта за исследуемый период значительно снизились.

При сравнительном анализе показателей внешнеторговой деятельности приграничных и внутренних регионов СФО были выявлены следующие особенности:

Приграничные субъекты Сибирского Федерального Округа эффективно используют свое геоэкономическое положение, стремясь развивать торгово-финансовое взаимодействие с государствами СНГ. Выгодное географическое положение, наличие железнодорожных и автомобильных магистралей с ответвлениями на Казахстан, Китай и Монголию, значительные запасы минерально-сырьевых ресурсов, а также существующий промышленный

потенциал определяют ориентацию СФО на развитие международных и внешнеэкономических связей. Увеличить эффективность и дифференциацию внешнеэкономических потоков возможно за счет развития малых форм бизнеса.

Следует отметить, что внутренние регионы СФО по показателям эффективности внешнеторговой деятельности, хоть и незначительно, но уступают приграничным регионам, что показывает эффективность использования приграничными регионами преимущества своего уникального геоэкономического положения. Развитие внешнеторговых связей между внутренними регионами должно стать основой для активизации взаимной инвестиционной активности регионов и развития малого бизнеса.

Субъекты СФО отличаются и по темпам развития малого предпринимательства, что вполне закономерно, поскольку высокий и средний уровень развития отмечается в субъектах, на территории которых размещаются крупнейшие федерального и международного значения сырьевые базы. Именно эти субъекты и становятся привлекательными для инвесторов и для реализации региональных программ развития. Однако следует заметить, что во внутренних субъектах СФО в 2019 году, темпы развития малого предпринимательства были низкими. Это свидетельствует о существовании целого ряда факторов, сдерживающих или даже тормозящих развитие малого предпринимательства в таких субъектах как Кемеровская и Томская области.

Данное исследование позволяет сделать следующие выводы. Дальнейшее развитие малого бизнеса в Сибирском федеральном округе возможно и даже необходимо. Так как СФО связан с традиционными отраслями экономики и есть перспектива в развитии новых месторождений ископаемых в хозяйственный оборот, это поможет сохранить значительную долю сырья при экспорте.

Преодоление неблагоприятных тенденций во внешнеэкономической сфере данного ФО во взаимосвязи с высококачественным изменением товарной структуры международной торговли позволит сохранить высокую долю продукции машиностроения и повысить экспорт в группе сырьевых товаров.

Повышение доли экспорта СФО возможно за счет развития малых предприятий. Именно малые предприятия смогут повысить конкурентоспособность, качество производимого товара из сырьевых запасов, которые имеются в данном регионе и активизируют международно-торговые отношения со странами ближнего и даже дальнего зарубежья.

Список литературы

1. Мачабели М.Ш. Роль кооперации в развитии малого и среднего предпринимательства / Мачабели М.Ш. Рудакова Т.В. // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. – 2020. - №2. – С.73-83
2. Балалова Е.И. Экономика малого и среднего бизнеса: учебник для бакалавров / Балалова Е.И., Баскакова О.В., Мачабели М.Ш., Рудакова Т.В. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2021. – 293 с.
3. Россия: Товарная структура экспорта и импорта в 2019 г. По данным Федеральной службы государственной статистики. - Текст: электронный. - URL:https://gks.ru/bgd/regl/b20_14p/Main.htm (дата обращения: 01.04.2021);
4. Россия: Официальная статистика. Валовой региональный продукт-Текст: электронный. -URL: <https://mrd.gks.ru/folder/27963> (дата обращения: 01.04.2021).

**ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ
МАЛОГО БИЗНЕСА ПО НАПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РФ**

Илюченко Я.С., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: koolsi159@gmail.com

Шишкин Н.О., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: st100338@ruc.su

Научный руководитель:
Пястолов О.А., канд. экон. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: o.a.pyastolov@ruc.su

Аннотация. Целью рассмотрения и сопоставления в настоящей работе является сравнительный анализ мер преодоления последствий пандемии для системного совершенствования регулирования деятельности российского малого бизнеса в поддержке его выхода на внешние рынки.

Малый бизнес представляет собой сферу занятости граждан нашей страны, и спад в них грозит серьезными социальными проблемами, способными привести к усилению диспропорций в пространственном развитии и появлению новых депрессивных регионов.

В условиях, когда малый бизнес в значительной степени остается в теневой зоне, возможность получения от государства востребованных форм поддержки в кризисное время может стать стимулом для рестарта и модернизации производства.

В настоящее время малый бизнес не раскрыл свой потенциал товарного производителя, поставщика средств в бюджет и школы выращивания среднего класса обеспеченных граждан.

В работе рассмотрены и проанализированы нормы действующего в Российской Федерации мер поддержки малого и среднего бизнеса. Проведен ретроспективный анализ действующей нормативно правовой базы. Так же, изучен аспект применения перспективных направлений развития научно-технического прогресса и востребованность его результатов в общей теории управления предпринимательской деятельностью.

Авторами предложены коррективы и дополнения модели управления малым и средним бизнесом с учетом возрастающих возможностей научно-технического прогресса, развитием и совершенствованием общей теории управления и перспективами работы на внешних рынках.

Проведенное исследование помогает дополнить теоретическую картину эффективности применения нормативно правовой базы малым и средним бизнесом, обеспечивает устойчивое поступательное развитие теории управления предпринимательство в условиях сложившейся эпидемиологической ситуации в стране.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, предпринимательство, малый и средний бизнес, государственная поддержка, импортозамещение

В Российской Федерации с 2007 года действует федеральный закон “О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ” [1] являющейся основой для перспективного развития народного хозяйства страны. Влияние состояния политических, экономических и внешнеторговых факторов на деятельность малого и среднего бизнеса обусловило острую необходимость принятия дополнительных мер поддержки этого важнейшего сегмента экономики страны.

Характеристика внешнеэкономической деятельности субъектов малого бизнеса ЕАЭС.

Общий рынок ЕАЭС в наше время составляет около 500 млрд. долл. товарооборота в розничной торговле, более 1 трлн. долл. промышленной готовой продукции, а также на 100 млрд. сельскохозяйственной деятельности. Таким образом рынок ЕАЭС имеет не мало инициатив для создания транспортного

машиностроения. Наиболее привлекательные условия для развития производственных компаний с участием иностранных агентов, с целью поставки их товара на рынок ЕАЭС.

Самый большой риск для нашей страны связан с развитием интеграции в Евразес, а так же не желание компаниями использовать различные новшества в своей работе (это все связано с отсутствием гибкости в стратегии работы компаний), и ослабление конкуренции в России, когда деловые партнёры стараются сделать лучшее, а также создать благоприятный климат работы в целом.

Россия может сдавать позиции в институциональной конкуренции, если интегрирующие партнеры России имеют лучшую производительную инициативу своих услуг и более улучшенное деловое поле, которые само собой отвлекают его на себя. Эту позицию лучше не терять из виду и лучше будет если ввести постоянный мониторинг. Другие риски лучше не обременять вниманием, связанные с интеграционными процессами в ЕАЭС, самые значимые для экономики России являются следующие [8].

Игнорировать принятые условия, которые регулируют конкуренцию и субсидирование экономическую деятельность, это может плохо повлиять на конкурентоспособность отечественных производителей на рыночном поле. Ситуацию не изменят даже антидемпинговые пошлины, так как таможенное регулирование происходит на уровне над национальности [2].

Нескоординированный рост производительных сил и промышленной стороны стран-партнеров, в ситуации создающая производства-дублиеры, что может привести к усилению внутренней конкуренции на ЕЭП, а так же конкуренцию между ними рынках вне нашей страны. Для таких отраслей снижается экономия на масштабе, который является одним из главных факторов здоровой конкурентоспособности в наше время. Так же можно отметить, что за неисполнение по ЕАЭС обязательств прохождения на определенных показателей, странами партнерами России, это может повысить уязвимость к внешним неожиданным ситуациям, таким как санкции и похожие меры

воздействия экономического характера, что само собой может повлечь кризисную ситуацию.

В таких ситуациях, что бы избежать неблагоприятных последствий, Россия будет обязана предоставить стране-партнеру финансировани в виде дотации, субсидии и т.д.

Кроме того, когда происходит понижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам стран-партнеров может произойти увеличение спрос на продукцию на российском рынке, что повлечет за собой их ценовую конкурентоспособность [4].

Действующие механизмы государственного регулирования ВЭД.

В настоящее время внешняя экономическая деятельность хозяйствующих субъектов регулируется:

1. Таможенный кодекс ЕАЭС, ст 71, ст 139
2. ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164
3. ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173
4. ФЗ «О таможенном регулировании в РФ» от 27.11.2010 № 311
5. ФЗ «О специальных защитный, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» от 08.12.2003 № 165
6. ФЗ «О техническом регулировании» от 27.12.2002 № 184
7. ФЗ «О стратегическом планировании» от 28.06.2014 № 172

Цель данных механизмов — с помощью комплексов экономических правовых и административно-управленческих мер со стороны государства создавать благоприятные условия для субъектов ВЭД и обеспечивать их поддержкой, как экономически так и правовым методом на внутреннем и внешнем рынках [6].

Нам необходимо построить новую систему управления, которое себя блестяще зарекомендовала себя в Китае и в Индии, которое сочетает в себе стратегическое планирование и использование денег как инструмент для

финансирования инвестиций, государственный контроль за денежным обращением с помощью цифровых технологий, так же подчинение цифровых технологий задачам повышения управляемости социально-экономического развития. В 2014 году приняли ФЗ «О стратегическом планировании» от 28.06.2014 № 172, на данный момент нужно добиться следующего шага его исполнения, что бы бизнес на это откликался и создан с инструмента частно-государственного партнерства, которые у нас тоже есть, но между этими понятиями нет системности, нужно именно создать систему управления которая связывало бы те элементы которые по отдельности у нас есть и эта система должна работать на рост общественного благосостояния [5].

К сожалению, на данный момент малому бизнесу тяжело соблюдать весь комплекс экономических мер, так как не имеет достаточных мощностей, это может быть в виде кадров или же в неопытности руководителей и нижестоящих сотрудников.

Для таких потенциальных крупных участников ВЭД, желательно чтобы для них были какие-либо упрощенные режимы, но на сегодняшний день таможенное законодательство не имеет упрощенных режимов, все существующие режимы таможенных процедур одинаково сложны как для добросовестных участников ВЭД, так и для недобросовестных.

Рассмотрены выше варианты государственной поддержки облегчения выхода малых и средних предприятий на внешние рынки. Перспективными являются их взаимодействия с торговой промышленной палатой, с торговыми представительствами за рубежом через онлайн сервисы, до настоящего времени они не созданы. Малые и средние предприятия, имеющие большую транспортную удаленность от мегаполисов и логистических центров страны, имеют коммерческое, транспортное и географическое неравенство перед компаниями расположенные в европейской части РФ.

В настоящей работе сделана попытка проведения всестороннего системного анализа факторов ограничения деловой активности российских компаний в период пандемии.

На примере рассмотренных факторов могут быть рекомендованы следующие меры государственной поддержки выхода на внешние рынки социально значимых производств малого бизнеса в условиях нынешних экономических трудностей.

Во-первых, речь идет, в частности, о том, что в рамках модернизации и помощи новых инновационных компаний в России рождаются все больше компаний и предприятий, которые редко предлагают выпускать что то похожее, высокотехнологичное, аналогичное которое выпускается за рубежом, такой малый бизнес лучше стимулировать и поддерживать.

Во-вторых, самая действенная мера поддержки малого и среднего бизнеса, сделать как в ярмарке выходного дня, например вся агломерация Москвы приезжает в столицу продать товары по причине что здесь есть платежеспособный спрос, что-то аналогичное мы можешь предложить участникам ВЭД малого бизнеса работая на внешнеэкономической деятельности, но скорее всего это будет приграничные ярмарки по образцу и подобию Россия и Китай на мосту Амура на пограничной территории.

В-третьих, расширение программы льготного кредитования для участников ВЭД под 8,5%. Потенциал выдачи льготных кредитов составил 1,2 трлн.руб. заключено 5,7 тыс. соглашений на сумму 319 млрд. руб (по состоянию на 1 января 2021 года). Выдано уже 259 млрд. руб. Требования к заемщику были изменены: прошлые задолжности по налогам больше не учитываются. Требования по максимальному объему кредитов на рефинансирование. Теперь возможно рефинансирование кредитов на инвестиционные идеи. На наш взгляд, интернет-трейдинг нуждается во включении в эти программы.

В-четвертых, представляется перспективным рассмотреть возможность вовлечения общественных организаций в информировании малых форм бизнеса по направлению внешней экономической деятельности и сопровождении их инициативности на внешних рынках с подписанием последующих межправительственных соглашений или межрегионального сотрудничества стран имеющих общую границу.

Список литературы

1. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция).
2. ТК ЕАЭС Статья 71. Применение специальных, антидемпинговых, компенсационных и иных пошлин в целях защиты внутреннего рынка
3. ТК ЕАЭС Статья 139. Содержание и применение таможенной процедуры экспорта
4. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 N 164-ФЗ
5. ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 N 173-ФЗ
6. Федеральный закон "О стратегическом планировании в Российской Федерации" от 28.06.2014 N 172-ФЗ (последняя редакция)
7. Быкова О.Н., Руденко Л.Г. Система поддержки социально-ориентированного малого и среднего предпринимательства // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 1 (102). – с. 682-686.
8. Дробот Е.В., Макаров И.Н., Манасян С.М., Назаренко В.С. Малый и средний бизнес в России: как жить во время и после кризиса? // Креативная экономика. – 2020. – № 10. – с. 2413-2430. – doi: 10.18334/ce.14.10.110897.
9. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Статистика. Сайт Федеральной налоговой службы. [Электронный ресурс]. URL: <https://rmsp.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 10.04.2021).

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ США

Лагвилава Н.Л., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: st100312@ruc.su

Научный руководитель:
Пястолов О.А., канд. экон. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: o.a.pyastolov@ruc.su

Аннотация. Целью работы является изучение и анализ зарубежного опыта государственного регулирования малого бизнеса на примере США, а также анализ эффективности мер с целью поддержки малого бизнеса США. Без преувеличения, вопрос влияния институтов государства на институт предпринимательства находится под вниманием учёных примерно с того же времени, как эти два института сформировались. Наибольший интерес всегда вызывали вопросы о том, что должно и не должно делать государство в условиях глобализации мирового хозяйства, какова его природа, а также где граница между обществом и государством, есть ли некий принцип, который бы позволил четко отделить первое от второго и предложить их гармонизацию.

На момент 25 января 2021 года в США существует всего 30,748,033 малых бизнесов, которые занимают 99.9% от всех видов предпринимательства, в которых работают 59,915,217 работников. Малый бизнес является важной частью американской экономики, и поэтому данная тема является актуальной и требующей внимательного анализа в настоящий момент и последующее время.

Ключевые слова: COVID-19, малый бизнес, предпринимательство, США, государственное регулирование, локдаун.

С давних времен и до наших дней в США существует особая тенденция государственного регулирования, которую можно разделить на несколько этапов. До 80-ых годов регулирование было двух типов – одно направленное на

экономику, другое – на социум. Первый тип поощрял «здоровую» экономическую конкуренцию и защищал среду обитания бизнеса посредством лицензирования, антимонополистических мер, регистрации корпораций и некоторых параметров финансовой отчетности. Показательным примером проявления этого типа государственного вмешательства в экономику является «Рейганомика» 80 годов в США.

Второй тип регулирования стал более активным в 60-70-е года, когда правительство начало динамичнее регулировать вопросы безопасности на рабочем месте, равенства и прочих внутренних отношений бизнеса. Предпосылкой данного движения стал рост политических движений, пропагандирующих социальные цели общества. Правительство также заинтересовалось экологией и состоянием окружающей среды. В итоге последовали новые нормы регулирования товаров, безопасности производства, параметров экологической приемлемой продукции и т.д.

Соответственно, данные нормы увеличили издержки бизнеса, и замедлили темы экономического роста. В связи с этим, у государства сложились предпосылки для проведения реформы регулирования. С 80-ых годов государство США начинает уменьшать свое влияние на бизнес. Произошло, например, такие события как регуляторная гильотина- дерегулирование различных перевозок (воздушных, автодорожных и железнодорожных), банковского дела, нефти и природный газа, а также общее улучшение менеджмента дерегулирующих программ [1, с. 145].

Следующим шагом была перепроверка всех постановлений, с целью выявления всех неэффективных бесполезных законодательных актов и государственных программ, а новые постановления были направлены на эффективность. Ожидаемая экономия от данного шага оценивалась в миллиардах долларов. В результате такой программы по проверке и анализу постановлений всего были аннулированы, модифицированы или доработаны более 180 постановлений.



Рисунок 3 – Отрасли малого бизнеса в США на 2012 год

Про социальные гарантии и социальной защиты населения можно сказать то, что эта система децентрализована. Это проявляется в наличии и реализации многочисленных социальных программ на разных уровнях. К плюсам данной системы можно отнести то, что она может оперативно реализовать социальные потребности людей практически в каждом регионе страны.



Рисунок 2 – количество малого бизнеса в США (миллион штук)



Рисунок 3 – количество работников малого бизнеса (миллион человек)

На данный момент в США занимается деятельностью более 31 миллиона малых и средних предприятий, в которых работает более 60 миллион человек. Признанным лидером в мировой экономике по развитию малого предпринимательства являются США [2, с. 101-110]. Достижению данных показателей способствовала поддержка государства.

В настоящее время поддержку малого бизнеса в США осуществляет особый федеральный орган - (англ. Small Business Administration, SBA) управление по делам малого бизнеса. Данное агентство реализует поддержку малого бизнеса при помощи предоставленных грантов, кредитов, дотаций, субсидий и т.д.

Сначала мы рассмотрели, как государство США регулирует и поддерживает бизнес в общем, теперь мы рассмотрим как государство поддерживает малый бизнес в после кризисное время (на примере COVID-19).

SBA после пандемии увеличило количество грантов и субсидий, с целью восстановления малого предпринимательства.

Например, SBA предложило малому бизнесу следующие варианты помощи, чтобы восстановиться после воздействия COVID-19: Кредиты по

программе защиты по выплате заработной платы, кредиты по государственно-частному партнерству, а также гранты для оживления ресторанов.

Также, SBA реализует Закон об американском плане спасения (American Rescue Plan Act), подписанный президентом США Джо Байденом 11 марта 2021 года.

Американский план спасения представляет собой дополнительную помощь малым предприятиям страны и отраслям, находящимся в тяжелом экономическом положении, для программ, которые SBA в настоящее время реализует. Было выделено дополнительно 7,25 млрд долл. на программу по выплате зарплаты, в том числе на дополнительные некоммерческие и цифровые новостные услуги. Также, дополнительно выделили 15 млрд. долл. США на выплату целевого займа на ликвидацию последствий экономических проблем в случае стихийных бедствий (EIDL), 28,6 млрд. долл. на гранты для фонда оживления ресторанов, а также 100 млн. долл. США на создание пилотной программы "Навигатор сообщества"; гранты будут выделяться имеющим на это право организациям, поддерживающим усилия по улучшению доступа к программам и ресурсам [4].

Подводя итоги, можно сказать, что:

1. Достижению своего потенциала США предшествовала программа восстановления социальной и экономической стабильности в период президентства Дональда Трампа. Главной целью данной программы была дерегулирование бизнеса, сокращение издержек связанных с институтом государства, снижение транзакционных издержек по всем цепочкам роста прибавочной стоимости. Данная программа была начата в 80-е годы и продолжена в 2016-2020 годах.

2. США во время пандемии ввело режим, в котором граждане были вынуждены не приходить в места массового скопления людей, в результате чего очень сильно пострадал малый бизнес. Чтобы компенсировать издержки малого бизнеса в результате такого введённого режима управление по делам малого

бизнеса увеличило количество грантов на поддержку штатной численности малых форм бизнеса в связи с снижением выручки этих компаний.

3. В период последних 4-5 лет денежная масса США выросла почти в 2 раза, за счет печатания долларов Федеральной резервной системы США (13 трлн долларов в 2017 г. против 19,4 трлн. долларов 2020г.) [5] под обязательства Правительства США. Отметим, что за счет данного факта увеличились денежное предложение всем формам бизнеса, так же возросли покупательские возможности потребителей и кредитные возможности по насыщению дешевыми кредитными ресурсами малых форм бизнеса.

Список литературы

1. Давыдовская М. Соединенные Штаты Америки // Государственное регулирование экономики: опыт пяти стран. Москва, Россия: Институт экономики переходного периода 1999. С. 145

2. Александрин, Ю. Н. Институты и инструментарий формирования эффективной системы государственного стимулирования малого бизнеса: опыт США / Ю.Н. Александрин // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – № 1. – С. 101-110.

3. Кондратьева, М. Н. Экономика предприятия: учебное пособие // М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – С. 173-174.

4. Официальный сайт администрации США по делам малого бизнеса U.S. Small Business Administration (SBA) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sba.gov/> [по состоянию на 15.04.2021]

5. Официальный сайт Федеральной Резервной Системы (Federal Reserve System) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.federalreserve.gov/> [по состоянию на 15.04.2021]

МЕДИАПЛАН РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Сорокина Я.М., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: st103341@ruc.su

Научный руководитель:

Матвеева О.З., канд. экон. наук

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: omatveeva@ruc.su

Аннотация. В статье рассматривается алгоритм разработки медиапланирования рекламной кампании в сети Интернет, как средства, способствующего развитию и продвижению малого предпринимательства, а также тренды 2021 года для успешной рекламы товара в социальных сетях.

Ключевые слова: малый бизнес, медиапланирование, медиаплан, рекламная кампания, социальные сети, Интернет.

1. Малый бизнес - один из самых значимых компонентов рыночной экономической системы [6, с. 84-90], который способствует устойчивому развитию государства. Развитие малого предпринимательства создает условия для ускорения экономического роста, позволяет компенсировать недостатки рыночной экономики, а именно безработицу, кризисные явления, монополизацию в добывающих отраслях, низкую эффективность сельского хозяйства и т.п.

Есть много разных механизмов развития и поддержания малого бизнеса в стране как внешних, так и внутренних возможностей.

В данной статье обратимся именно к медиапланированию рекламной кампании для продвижения товара или услуги предприятия, так как оно является наиболее значимым внутренним элементом развития малого бизнеса [7].

Наверняка хоть каждый из нас приобретал какой-то товар или пользовался услугой, увиденными в рекламе. Это означает, что она заинтересовала нас, а

продавец достиг своей конечной цели - привлечь покупателя. Однако путь товара к потенциальному потребителю непростой. Чтобы качественно презентовать его и убедить человека в необходимости покупки, разрабатывают медиапланы.

Основной текст. Медиаплан - документ, в котором детально описаны сроки рекламной кампании, выбранные площадки, целевые настройки, форматы, выделенный бюджет и ожидаемый результат [2, с. 448].

Рассмотрим алгоритм разработки медиаплана:

- определение продукции, которую будут рекламировать. Например, если это компания по продаже спортивного инвентаря, то акцентировать внимание на велосипедах в зимнее время не стоит. Намного эффективнее будет реклама сноубордов;

- выбор маркетингового канала: интернет, телевидение, журналы, газеты и пр. Это надо решить с учетом продукта и целевой аудитории. Основной принцип, который здесь действует: «достучаться» до как можно большего количества потенциальных покупателей за минимальную стоимость. Если позволяет бюджет можно использовать сразу несколько маркетинговых каналов [5]:

- принятие решения по основным параметрам. На данном этапе происходит определение рекламной площадки и места размещения (на определенной странице журнала, конкретный сайт в специально отведенном блоке на телевидении и т.д.);

- выбор интенсивности и количества публикаций, что зависит от поставленных целей. Для прогнозирования возможных результатов выполняют медиаобсчет;

- построение графика размещения рекламы для каждого носителя. При этом указывают точные даты, если речь идет о радио и телевидении - еще и часы/минуты. Определение временных промежутков зависит от типа продукции, целевой аудитории, типа носителя.

- оформление блок-схемы или плана. Этот этап представляет собой своеобразную «сводную ведомость», где представлены все принятые ранее решения. В блок-схеме или плане отображают: выбранные рекламные носители;

рейтинг носителей, площадок на которых размещаемся; целевая аудитория и ее предполагаемый охват; график размещения; как долго будет проводиться рекламная кампания; охват аудитории и частоту размещений; стоимость рекламы.

- обоснование медиаплана - это документ, в котором прописываются распределение бюджета, носитель и другие параметры вместе с пояснением, почему именно их стоит применить. Кроме того, здесь можно указать по какой причине те или иные носители были отвергнуты, предложить ответы на предполагаемые вопросы утверждающих медиаплан;

- оформление. Это заключительный этап, на котором «приводится в порядок» все, над чем работали перед этим.

В эпоху распространения сети Интернет медиапланирование предприятия малого бизнеса стало проводить проще именно по проведению рекламной кампании в виртуальной сети, но это не означает, что все так просто [8].

Каждая публикация, например, в социальных сетях - это отдельная рекламная кампания, которая решает свою определенную коммуникативную задачу [4, с. 552-557]. Только стратегический подход позволяет брендам реализовать потенциал социальных сетей [3, с. 118-124].

Помимо этого, нужно все отслеживать и успевать за трендами в интернет рекламе (таблица 1).

Таблица 1- Сравнительная таблица трендов в интернет рекламе

Было	Стало
Больше подписчиков	Больше охваты
Больше лайков	Больше вовлечения
Массфоловинг	Прошлый век
Хэштеги	Малочастотные хештеги
Постинг	Постинг в определенное время
Больше картинок	Больше видеоконтента
Только о бренде	Интерактивный контент

Остановимся подробнее на некоторых трендах.

Больше Stories. В настоящее время более эффективное продвижение продукта предприятия малого бизнеса за счет публикации интерактивных Stories для большего вовлечения аудитории;

Интерактив. Stories помогают узнать мнение потребителей о продукте, их предпочтения и вкусы за счет использования опросов, отметок, гифок, квизов, вопросов и трансляций;

ТИКТОК. Челленджи и тренды данной площадки позволит повысить узнаваемость бренда и его конкурентоспособность. Например, на этой площадке неплохо продвигаются Сбер, L'OREAL и сам ТИКТОК.

Но, несмотря на все это, практика предприятия показывает, что проведение рекламной кампании с применением медиаплана невозможно без качественного анализа результатов работы предприятия малого бизнеса, своевременной реакции на изменения в технологиях и отрасли, постановки целей, которые возможно выполнить.

Заключение. Таким образом, медиапланирование помогает позволяет вести не только комплексную работу с клиентами, но и разрабатывать стратегии продвижения товара на рынке. Медиаплан наиболее эффективен в продвижении малого предпринимательства в России, так как позволяет решить основные проблемы предприятия: что производить, для кого производить и сколько производить.

Также достоинством медиаплана является то, что он способствует созданию нового товара, который значительно лучше старого, следовательно, такой товар будет более успешен на рынке, что принесет большую прибыль предприятию.

Список литературы

1. Закон РФ от 27.12.1991 N 2124-1 (ред. от 30.12.2020) "О средствах массовой информации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) Маркетинг в

отраслях и сферах деятельности. Учебник / Морозов Ю.В., Гришина В.Т., - 9-е изд. - М.: Дашков и К, 2018. - 448 с.

2. Матвеева О.З. Взаимосвязь рекламно-информационной деятельности и брендинга на современных предприятиях розничной торговли // Экономические системы. Том 13, № 4 (51) – Институт проблем рынка РАН, Институт экономики РАН, Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. – 118-124 с.

3. Матвеева О.З. Реклама как вид коммуникационной деятельности в современных условиях/ «Наука, образование, кооперация: проблемы и перспективы развития». Материалы Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и сотрудников кооперативных вузов по итогам научно-исследовательской работы в 2016 году. - Ярославль-Москва: «Канцлер», 2017. – 552-557 с.

4. Соловьев, Б. А. Маркетинг : учебник / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 337 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-003647-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1078335> (дата обращения: 10.04.2021). – Режим доступа: по подписке.

5. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика: Монография Том 1 (3-е издание) / под науч. ред. д.э.н., проф. Д.И. Валигурского. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. -84-90 с.

6. Фарахутдинов, Ш. Ф. Современные тенденции и инновационные методы в маркетинговых исследованиях : учебное пособие / Ш.Ф. Фарахутдинов. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 231 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1016648. - ISBN 978-5-16-015077-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1016648> (дата обращения: 10.04.2021). – Режим доступа: по подписке.

7. Шпаковский, В. О. Интернет-журналистика и интернет-реклама: Учебное пособие / Шпаковский В.О., Розенберг Н.В., Егорова Е.С. - Вологда:Инфра-Инженерия, 2018. - 248 с.: ISBN 978-5-9729-0202-6. - Текст :

электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/989631> (дата обращения: 10.04.2021). – Режим доступа: по подписке.

ДИЗАЙН ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Рожков В. Р., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: st103340@ruc.su

Научный руководитель:

Матвеева О.З., канд. экон. наук

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: omatveeva@ruc.su

Аннотация. В данной статье описана проблема коммуникации бизнеса с аудиторией посредством дизайна. Указаны важные аспекты подхода в разработке визуальных сообщений для малого бизнеса, также в чем отличие от крупного бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, дизайн, коммуникация бизнеса.

Дизайн — это важный компонент при ведении бизнеса. Он помогает выстраивать коммуникацию с аудиторией фирмы. Дизайн дает возможность передать зрителю нужные эмоции и ощущения от рекламного сообщения компании. Это является причиной, почему так важно рассмотреть заявленную тему статьи. Мы рассмотрим нюансы и ошибки, которые могут быть совершены и со стороны исполнителя-дизайнера, так и со стороны заказчика.

Малое предпринимательство (малый бизнес) — предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения. Деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому предпринимательству.

Рассмотрим две крайности в подходе к дизайну, которые могут иметь негативное воздействие на коммуникацию бизнеса и потребителя. Таковыми является попытка сказать зрителю как можно больше, — следует заметить, что

данную ошибку совершают скорее заказчики. И вторая, наиболее свойственная исполнителю — красивый макет, содержащий модные графические ходы, метафоры, элементы отсылающие к искусству или к популярной культуре, но несущей мало смысловой и эмоциональной нагрузки необходимой бизнесу. Далее рассмотрим примеры таких заблуждений.

В качестве примера использования дизайна и его оценки по критерию уместности и решению задачи бизнеса рассмотрим разработку дизайна для малого бизнеса.

В 2014 году был разработан дизайн для фирмы «Мандарин» (рисунок 1), которая специализируется на ремонте и продаже бытовой техники бывшей в употреблении. Бизнес размещает товары в профиле на сайте Авито, а также имеет физическую точку продаж.



Рисунок 1 — Логотип магазина бытовой техники «Мандарин»

Был сделан заказ на логотип для данной фирмы. Был предоставлен логотип и текстовое пояснение к нему. Далее выдержка из презентации: «Вприроде нет прямых линий. Солнце, планеты, ягоды шарообразной формы. То, что имеет прямые линии и углы сделано руками человека: дом, шкаф, стиральная машинка. Логотип объединяет в себе эти противоположности, поэтому мандарин построен из геометрических фигур». Если рассматривать в качестве концептуальной составляющей, то это интересный взгляд, но не для фирмы такого небольшого масштаба. Руководством было принято решение не использовать данный логотип, посчитав его неподходящим.

В 2019 году при изменении названия на «Technohome», фирма, осуществила заказ и были разработаны новый знак и визитка (рисунок 2,3).



Рисунок 2 — Логотип магазина бытовой техники Tehnohome

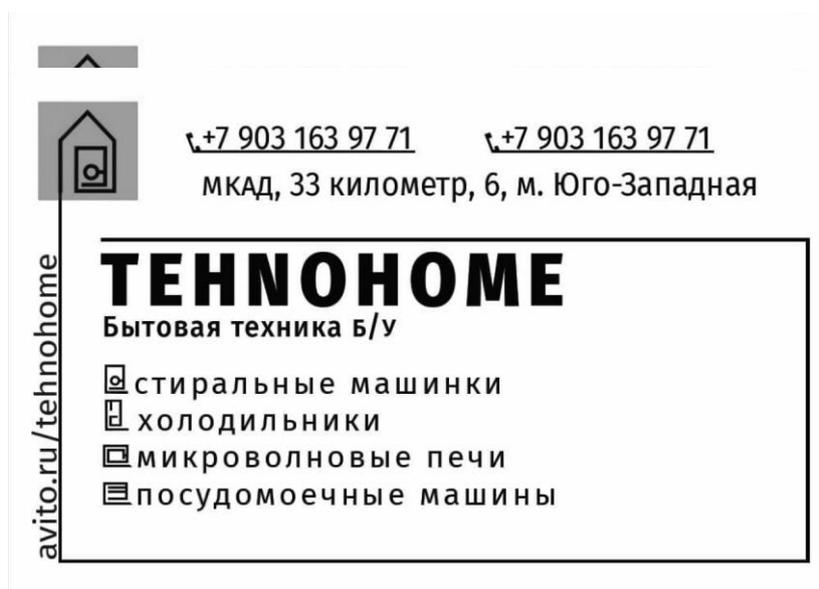


Рисунок 3 — Визитка магазина бытовой техники Tehnohome

Логотип 2014 года действительно был менее уместен для успешной коммуникации бизнеса. Знак был сильно абстрактен для данного бизнеса.

В случае абстрактного логотипа для среднего и в особенности крупного бизнеса, важно отметить, что выделяются крупные бюджеты на коммуникацию посредством рекламы на телевидении, афиш, флаеров. Присутствует большая узнаваемость фирмы и стиля ее коммуникации, за счет чего абстрактные изображения за счет повторения и последующей узнаваемости становятся более конкретным для потребителя.

Логотип, разработанный во втором случае, позволяет лучше и быстрее понять род деятельности фирмы. Таким образом поможет быть найденным и выбранным среди конкурентов при поиске в интернете, а также в поиске физической точки продаж.

Можем сделать вывод, что в случаях, когда товар или услуга требуется клиенту не на ежедневной основе, то предпочтительнее иметь более конкретный знак.

Арт-директор студии Derot WPF Александр Загорский, в одной из лекций

поделится комментарием клиента во время работы над редизайном для компании Авито — «Big boy is more abstract». «Большие парни более абстрактны», что в контексте данного редизайна означало выбрать более простое и абстрактное решение. И мы можем проследить развитие от более сложного иллюстративного логотипа до знака из примитивов (рисунок 4). И также сделать обратный вывод — небольшой или малый бизнес более конкретен в своих коммуникациях.



Рисунок 4 — Редизайн логотипа компании Авито

Мы можем заключить, что есть критерий в дизайне — как уместность. Визуальное сообщение может быть сделано интересно и смело, но не быть уместным для конкретной сферы деятельности бизнеса, также его масштаба, позиционирования, его аудитории, которая может не понять рекламную информацию.

Список литературы

1. Закон РФ от 27.12.1991 N 2124-1 (ред. от 30.12.2020) "О средствах массовой информации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021)
2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Учебник / Морозов Ю.В., Гришина В.Т., - 9-е изд. - М.: Дашков и К, 2018. - 448 с.
3. Матвеева О.З. Взаимосвязь рекламно-информационной деятельности и брендинга на современных предприятиях розничной торговли // Экономические системы. Том 13, № 4 (51) – Институт проблем рынка РАН, Институт экономики РАН, Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. – 118-124 с.
4. Матвеева О.З. Реклама как вид коммуникационной деятельности в современных условиях/ «Наука, образование, кооперация: проблемы и перспективы развития». Материалы Международной научно-практической

конференции профессорско-преподавательского состава и сотрудников кооперативных вузов по итогам научно-исследовательской работы в 2016 году. - Ярославль-Москва: «Канцлер», 2017. – 552-557 с.

5. Загорский А. Саша Загорский / Big boy is more abstract! [видеозапись лекции Александра Загорского] // YouTube. 31 апреля (<https://youtu.be/T7MnIgBituk>).

ДЕЛОВАЯ СРЕДА И БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИИ

Румянцева М.А., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: maria1999rym@mail.ru

Научный руководитель:
Маслова Е.Л., канд. экон. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: elena.maslova@inbox.ru

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с деловой средой организации, изучением внешней и внутренней деловой среды, воздействие деловой среды на результаты деятельности компании. Изучается один из основополагающих инструментов управления предприятием – бизнес-коммуникации, которые являются важной составляющей успешной деятельности любой организации.

Ключевые слова: деловая среда, коммуникации, деловая коммуникация, бизнес-коммуникации.

Важнейшее значение в бизнесе имеет деловая среда, которая оказывает существенное воздействие на результаты деятельности любой компании.

Деловая среда формируется в процессе развития организации, границы деловой среды определить сложно. Организация может изменить цели, стратегию, сферу деятельности, производимую продукцию, услуги и рынки — все это соответственно изменит и границы ее деловой среды.

Создание развитой коммуникационной сети в деловом мире – принципиальная задача современного бизнеса в любом масштабе. Организация не может полноценно существовать без коммуникации. Ведь не секрет, что для успеха в различных сторонах жизни – будь то политика или бизнес, необходимо уметь успешно работать с людьми.

Бизнес-коммуникации правомерно определить, как науку, объектом исследования которой являются аспекты общения людей в деловой сфере,

факторы обеспечения эффективности деловых контактов. Грамотный руководитель должен постоянно поддерживать связь с клиентами и партнерами (настоящими, бывшими, потенциальными), коллегами, экспертами, СМИ.

Под деловой средой понимается вся совокупность факторов, которые оказывают воздействие на деятельность компании, включая микро- и макроэкономические факторы. [2, с.147]

Важнейшими аспектами деловой среды являются внешняя и внутренняя деловая среда. Внешняя среда включает уровни глобальный, региональный, страновой, местный; внутренняя среда – уровни всей компании, подразделений компании. [2, с.147]

Структуру деловой среды организации определяют экономическая, политическая, правовая, социальная, демографическая, экологическая, технологическая и культурологическая составляющие. Для понимания того, что следует относить к деловой среде организации, необходимо проанализировать, в какой сфере деятельности она работает и определить, с какими элементами внешней среды (организациями, подразделениями, людьми) она связана и взаимодействует в процессе достижения поставленных целей.

Внутренняя деловая среда включает в себя ряд элементов, которые объединяются английским 5М (man material money machinery management – персонал, материалы, деньги, оборудование и менеджмент). [2, с.148]

Правильный подбор персонала – приоритетная задача компании. Изучение рынка труда позволяет организации получить информацию о наличии рабочей силы, отвечающей определенным требованиям организации (необходимая специальность, квалификация, пол, возраст, образование, опыт работы и др.). Низкая квалификация и некомпетентность персонала негативным образом отразится на функционировании четырех оставшихся элементах внутренней деловой среды. Руководство компании может влиять непосредственно на все элементы внутренней деловой среды, осуществляя соответствующую кадровую, техническую, технологическую, финансовую и управленческую политику.

Во внешней деловой среде можно выделить микро- и макро- составляющие. Во внешнюю микро- деловую среду входят поставщики вводимых ресурсов производства, покупатели продукции компании, рыночные посредники и конкуренты.

Потребители – это непосредственные покупатели и клиенты: торговые фирмы, официальные дистрибьюторы, магазины, торговые агенты, индивидуальные покупатели и клиенты. Конкретный состав потребителей зависит от сферы деятельности фирмы, специфики ее продукции и услуг, рынков сбыта и других факторов.

Поставщики сырья, материалов, полуфабрикатов, электро- и теплоэнергии, воды, газа могут непосредственно воздействовать на организацию, создавая ресурсную зависимость, которая, в свою очередь, влияет на себестоимость, качество продукции, сроки ее изготовления и в целом на эффективность деятельности организации. Анализ поставщиков материальных и природных ресурсов позволяет определить, насколько сильна ресурсная зависимость организации и каковы ее причины. Организация должна направлять свои усилия на то, чтобы минимизировать ресурсную зависимость.

Конкуренты – к ним относят те организации, которые реализуют на одних и тех же рынках продукцию или оказывают услуги, удовлетворяющие одни и те же потребности. При изучении конкурентной среды менеджеры должны оценить, насколько сильна конкуренция, определить главных конкурентов, реальные и потенциальные угрозы с их стороны. Чем более полной и достоверной информацией о реальных и потенциальных конкурентах располагают менеджеры организации, тем лучше они сумеют подготовить организацию к ответным действиям на вызов конкурентов, разработав наступательную или оборонительную стратегию.

Инфраструктура также является частью деловой среды, которая обеспечивает организацию необходимыми для ее деятельности финансовыми, трудовыми, информационными ресурсами, транспортными, консультационными, аудиторскими, страховыми и другими услугами. В

инфраструктуру входят банки, рекламные и кадровые агентства, консультационные и аудиторские фирмы, арендаторы, охранные агентства, железные дороги.

Внешние условия существования организации не менее важны для нее, чем внутренние компоненты и ресурсы, т.е. деловая среда, как часть внешней среды, один из наиболее важных моментов благополучного существования организации.

Деловая среда является не только источником коммуникационного потенциала и развития бизнеса организации, но и очагом рисков для них. С внешней средой происходит не только обмен информацией и идеями, но и ресурсами, включая людские. Чем более открыто общество, тем интенсивнее происходящее общение, тем выше вероятность получения поддержки от внешней среды, но тем больше и риски, которые несет общение с ней. Деловая среда, как и каждый сектор человеческой жизнедеятельности, представляет достаточно автономное пространство для существования, активности и развития человека, в данном случае — предпринимателя, посвятившего свою жизнь бизнесу. Недаром принято говорить, что бизнес — это образ творческой жизни человека.

Деловая коммуникация оказывает решающее влияние на эффективность совместной деятельности, от характера деловой коммуникации зависят результаты деловых переговоров, встреч по проектам и деятельности компании в целом. Коммуникация настолько важна в деловой среде, что сейчас уже нет сомнений: специалисты, владеющие навыками общения, могут практически всегда рассчитывать на успех в бизнесе, в частности, переговорах.

Что же такое бизнес-коммуникации? Это система целенаправленного распределения обеспечивающей ведение бизнеса информации, принимающей вид вербальных и невербальных (жесты, перевод денег) сообщений. [3, с. 358] Наличие высокого уровня развития навыков бизнес-коммуникаций способствует установлению и дальнейшему развитию эффективных деловых связей и доверительных отношений между партнёрами.

Бизнес - коммуникации представляют собой функцию, суть которой состоит в эффективном взаимодействии с окружающей средой по средством обмена информацией. Можно утверждать, что стабильный успех в бизнесе зависит от людей и деловых связей, которые эти люди создают, поддерживают и развивают . Участниками бизнес - коммуникаций становятся представители разных областей деятельности. Бизнес-коммуникации включают все многообразие форм делового общения, которые в последние десятилетия превратились в настоящую технологию ведения бизнеса. Современные бизнес - коммуникации также представляют собой самостоятельную управленческую функцию, эффективное выполнение которой возможно только при профессиональном подходе. Бизнес - коммуникации наилучшим образом подходят к укреплению репутации и позитивного имиджа компаний, поскольку соединяют в себе преимущества всех технологий работы с целевыми аудиториями: маркетинга, рекламы, PR.

Бизнес-коммуникации — один из самых значимых инструментов управления компанией. Коммуникации и общение, в принципе, являются синонимами, однако, между этими понятиями имеется большая разница. Если общение между людьми — это преимущественно психологическое явление, то коммуникации подразделяются на категории: личные, информационные, организационно-экономические и другие. Способы взаимодействия могут быть различными, однако результаты общения напрямую определяют прибыль компании. Переговоры, приказы, рекламные посты, тексты, письма, объяснения и пресс-конференции во многом формируют внешнюю и внутреннюю предпринимательскую деятельность, определяют имидж организации, степень ее открытости и, как итог, финансовое благополучие. При создании и развитии международной компании бизнес-коммуникации становятся сложнее, поскольку нужно учитывать не только привычные локальные способы взаимодействия, но и местные особенности рынка, менталитета потребителей и партнеров.

Бизнес-коммуникации делятся на: внутренние - когда стороны коммуникации находятся в стенах одной организации, и внешние, когда одна из сторон относится к субъектам внешней среды организации.

Во внешней среде (социальном пространстве, с которым взаимодействует субъект) существенным атрибутом являются системообразующие факторы осуществления деятельности организации. Отличие коммуникационной внешней среды от внешней деловой среды заключается в том, что в структуру коммуникационной среды такие факторы не входят. Деловой среде, являющейся, с одной стороны, частью пространства внешней среды, с другой — включающей в себя коммуникационную внешнюю среду, подобные комплексы условий организации творческой деятельности, напротив, присущи. Этими комплексами деловой среды будут бизнес-системы, определяющие условия организации и развития бизнеса.

Таким образом, деловая среда, её внешние факторы в совокупности с факторами внутренней среды, оказывают решающее воздействие на функционирование организации. Внешние и внутренние факторы тесно переплетаются и влияют друг на друга. Умение выделить и проанализировать элементы организации и внешние факторы являются залогом успеха компании.

Бизнес-коммуникации — мощный рычаг для предпринимателя, направленный на достижение своих целей, бизнесмен должен постоянно поддерживать связь с персоналом, коллегами, клиентами, ревизорами, журналистами и со многими другими людьми, от которых многое зависит в его бизнесе. Способы связи могут быть абсолютно разнообразными, например — переговоры, приказы, рекламные тексты, письма, объяснения, пресс-конференции и другие. Именно от этих результатов общения, в большей степени будет зависеть финансовая сторона предпринимательской деятельности. При исследованиях бизнес-коммуникаций в организациях огромный интерес обычно уделяется направлениям, которые связаны в первую очередь с интересами компаний и достижению их целей. Раньше огромное значение уделяли лишь связи между начальником и подчиненными, сейчас этого будет однозначно мало, общаться нужно абсолютно везде. Так что бизнес-коммуникации очень важны для построения как малого, так и большого бизнеса, независимо от их сферы деятельности.

Список литературы

1. Маслова Е. Л. Международный культурный обмен и деловые коммуникации [Текст]: Практикум / Е. Л. Маслова, В. А. Коленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018. – 127 с.
2. Поспелов В. К. Международный бизнес [Текст]: учеб. пособие / под ред. В. К. Поспелова. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. – 256 с.
3. Черенков В. Н. Глобальная маркетинговая среда: опыт концептуальной интеграции [Текст]: монография / В И. Черенков. – М.: ИНФРА-М. 2018. – 362 с.

**ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ, КАК ИНСТРУМЕНТ
РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Хадарина В.Г., студент

Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Научный руководитель:

Ищенко Т.Л.

Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Аннотация. В статье рассмотрены понятия потребительское кооперативное общество и потребительский кооператив, обозначены права участников кооперативных союзов. Приведены ключевые экономические и социальные аспекты влияния потребительских кооперативов на развитие бизнеса. Определены преимущества от участия в потребительской кооперации с точки зрения налогообложения, товарооборота и удовлетворения социальных и иных потребностей пайщиков.

Ключевые слова: потребительский кооператив, малый бизнес, налог, выгода, предпринимательская деятельность.

В условиях пандемии бизнесу приходится сложно достигать поставленных целей. Основной целью любого бизнесмена должна стоять прибыль и ее максимизация. Сегодня не каждому хозяйствующему субъекту удастся достичь этой цели. Но нужно отметить, что, как социальному, так и экономическому развитию общества способствуют некоммерческой организации. Ярким примером такой организации является потребительский кооператив. Из существующих организационно-правовых форм кооператив является наиболее уникальным и противоречивым хозяйствующим субъектом.

В Федеральном Законе РФ от 19.06.1992 № 3085-1 ФЗ «О потребительской кооперации в РФ» представлено понятие потребительского кооператива оно тождественно понятию потребительское общество. Потребительский

кооператив – это некоммерческая организация. Потребительский кооператив это добровольное объединение физических и юридических лиц с целью удовлетворения своих потребностей [1]. В соответствии с Законом РФ от 19.06.1992 № 3085-1 ФЗ «О потребительской кооперации в РФ» учредителями потребительского кооператива могут являться лица достигшие 16 летнего возраста, а так же любые юридические лица. Состав учредителей (пайщиков) может состоять, как только из физических лиц, так и только из юридических лиц, учреждение кооператива сразу юридическими и физическими лицами, так же ни чем не запрещено. Состав учредителей потребительского кооператива не может быть менее пяти физических лиц и (или) трех юридических лиц. Свое вступление в члены кооператоры подтверждают паевыми взносами, которые бывают двух видов: вступительными – вносятся при вступлении в кооператив и паевыми – вносятся согласно срокам, обозначенным в Уставе кооператива.

Пайщики потребительского кооператива имеют следующие права:

- становиться членом и прекращать членство по собственному желанию;
- каждый пайщик может участвовать в деятельности кооператива и имеет возможность избираться в органы управления кооператива и органы контроля;
- иметь возможность получать кооперативные выплаты;
- иметь первоочередное право на кооперативные товары и услуги;
- иметь право реализовывать произведенный самостоятельно товар через кооперативную сеть;
- иметь первоочередное преимущественное право перед другими кандидатами на должность, при трудоустройстве в кооператив;
- в случае не урегулирования конфликтов с органами управления кооператива, член кооператива имеет право обратиться в суд с целью установления законности действий.

Паевые взносы, внесенные участниками, составляют паевой фонд кооператива и являются его собственностью, то есть кооператив распоряжается им по своему усмотрению в целях достижения выгоды пайщиков. В Гражданском Кодексе РФ сказано, что потребительский кооператив это

некоммерческая организация, наделенная возможностью ведения предпринимательской деятельности ради достижения своих целей регламентированных Уставом кооператива. В соответствии с чем, потребительский кооператив может образовывать любые коммерческие организации или быть их учредителем (участником) для достижения уставных целей. Возникает вопрос по поводу прибыли. В соответствии с определением в Законе кооператив является усредненной формой между коммерческими и некоммерческими организациями. С одной стороны он некоммерческая организация, главной целью которой не является получение прибыли, с другой стороны потребительскому кооперативу разрешено заниматься предпринимательской деятельностью для достижения своих целей, а в дальнейшем распределять прибыль между пайщиками, в случае ее появления по итогам года.

Следовательно, потребительские кооперации удовлетворяют и материальные потребности пайщиков, если в процессе своей деятельности для достижения поставленных целей занимается предпринимательской деятельностью и получает от нее прибыль. Нужно отметить, что наряду с этими противоречиями в налоговом законодательстве потребительский кооператив все таки отнесен к некоммерческой организации и поэтому он освобождён от налогов с доходов.

Деятельность специализированных кооперативов, таких как: сельскохозяйственные, кредитные, гаражные, жилищно-строительные, дачные кооперативы регулируется своими специализированными законами:

- Законом «О сельскохозяйственной кооперации» от 08.12.1995 № 193-ФЗ;
- Законом «О кредитной кооперации» от 18.07.2009 № 190-ФЗ;
- Жилищным кодексом РФ и т.д.

Соответственно, вступив в гаражный кооператив, пайщик, через какое-то время получит гараж, гараж является недвижимым имуществом, которое обязательно к постановке на кадастровый учет, соответственно должно облагаться налогом, но имущество полученное пайщиком от участия в

потребительском кооперативе декларируется для налоговых органов и не облагается налогом.

Потребительский кооператив, в настоящее время, является организационно-правовой формой, способной своей сутью легально минимизировать налоги, а так же страховые взносы во внебюджетные фонды. При этом у налоговых органов потребительские кооперативы не вызывают особого интереса, а контроль со стороны государства за ними минимальный. Ввиду стереотипов, что кооператив это пережиток прошлого, деятельность кооперативов, слабо регулируется, и законодательство в области кооперативов не развито.

Часто ошибочно доходы от кооперативной деятельности классифицируют, как доходы коммерческой организации и облагают налогами, в том числе и налогом на прибыль. С доходов полученных от предпринимательской деятельности, по налоговому законодательству РФ, должен быть уплачен налог на прибыль. Если же в некоммерческой организации денежные поступления предусмотрены уставом, то обязанности по уплате налога на прибыль с них нет, если доходы соответствуют критериям ст. 251 Налогового Кодекса РФ.

Например, целевые поступления (вступительные и членские взносы) не будут облагаться налогом, если отвечают следующим требованиям:

- денежные средства были получены безвозмездно;
- денежные средства израсходованы в срок, согласно своему целевому назначению;
- денежные средства были израсходованы на уставные нужды кооператива или на его содержание.

Если пайщик в дальнейшем получает вознаграждение, в виде материальной помощи, то полученная сумма классифицируется, как материальная выгода и облагается налогом на доходы физических лиц по ставке 13%, а вот страховыми взносами данная сумма уже не облагается, поскольку согласно Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд

Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» от 24.07.2009 № 212-ФЗ отсутствует объект обложения страховыми взносами.

Учитывая выше сказанное, следует сделать вывод, что на сегодняшний день потребительские кооперации как организационно – правовая форма недооценена в российской рыночной экономике, поскольку потребительская кооперация решает социально-значимые задачи: координирует коммерческую деятельность субъектов малого бизнеса, их эффективное включение в экономику страны, увеличивает товарооборот и повышает уровень жизни населения.

Список литературы

1. Законом РФ от 19.06.1992 №3085-1 ФЗ «О потребительской кооперации в РФ» Система КонсультантПлюс, режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_608

2. Барсукова Г.Н. Земельные отношения: исторический опыт и современные проблемы / Г.Н. Барсукова, К.А. Юрченко, Н.М. Радчевский: Монография. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – 200 с.

3. Ищенко Т.Л., Сущность малого предпринимательства в оценке эффективности развития региона //Т.Л. Ищенко, А.И. Павлив – Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса.– 2021, май. – № 2 (55). – С. 146-150.

4. Райзберг Б.А., Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

УДК 33

**АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И ПУТИ ИХ
РЕШЕНИЯ**

Хозяинова О.В., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Марченко М.И., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Чурилова А.С., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Научный руководитель:

Пястолов О.А., канд. экон. наук

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Карплюк В.В.,

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Аннотация. Целью данной работы является рассмотрение малого и среднего бизнеса, как важного элемента экономической деятельности населения Российской Федерации. В данной работе произведен анализ статистических изменений количества малых и средних предприятий в РФ за период 2017-2020 гг., динамика занятости работников малого и среднего бизнеса, а также структура малых и средних предприятий по федеральным округам, а также показатели деятельности. Актуальность исследования заключается в том, что у малого и среднего бизнеса сложились проблемы в работе, которые теперь требуют проведения комплексного анализа, чтобы повысить эффективность функционирования предпринимательства в Российской Федерации. На основе проведенного исследования были сформулированы выводы о сокращении малого и среднего бизнеса в Российской Федерации, а также изложены перспективы развития системы государственной помощи малому и среднему предпринимательству.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательство,

перспективы, анализ, динамика, Российская Федерация.

Малый и средний бизнес (МСБ) является важной составляющей народного хозяйства РФ и проблемы развития МСБ являются ключевой проблемой рыночной экономики Российской Федерации. Все это оказывает наиважнейшее влияние на народное хозяйство, на конкурентоспособность, на внедрение востребованных инноваций, на обеспечение создания рабочих мест и в конечном итоге на повышение благосостояния населения. Из этого следует, что темпы экономического роста и структура ВВП в значительной степени зависят от того, насколько эффективно работает малый и средний бизнес. На данный момент доля ВВП МСБ Российской Федерации составляет менее 25%, это свидетельствует нам о том, что малый и средний бизнес РФ не соответствует существующему потенциалу, который есть во многих других экономически развитых странах, где ВВП составляет свыше 50%.

Диаграмма 1. Удельный вес малого и среднего бизнеса в ВВП стран мира. Из диаграммы 1, мы видим, что самый наибольший удельный вес малого и среднего бизнеса в общей структуре ВВП наблюдается у Латвии, а самый наименьший, у России.

Малый и средний бизнес как предпринимательская (МСП) деятельность, направлена на регулярное получение прибыли, которое устанавливается в соответствии с федеральным законом. В Российской Федерации таким законом является – Федеральный закон №209 от 24.07.2007г «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», где указаны основные критерии для МСП.

В таблице ниже представлены критерии, которые относятся к субъектам МСБ в РФ.

Критерии	Малый бизнес	Средний бизнес
Максимальное количество работников, человек	100 (15 для микропредприятий)	250

Максимальная сумма, млн рублей	800 (120 для микропредприятий)	2000
-----------------------------------	-----------------------------------	------

Таблица 1. Критерии для определения принадлежности хозяйствующего субъекта к малому и среднему бизнесу

Из таблицы 1, мы видим, что малый бизнес намного уступает среднему бизнесу.

Согласно официальной информации Федеральной налоговой службы (ФНС) России, количество микропредприятий увеличилось на 1,77% в период с 2017 по 2020 год, составив 5675756 единиц, а количество малых предприятий уменьшилось на 16,53% до 224105 единиц.

Из диаграммы 2, мы видим, что за данный период, число микропредприятий увеличилось, а число малых предприятий уменьшилось. В 2018-2019 годах на микропредприятия приходилось более 95% всех малых предприятий, где доля малых предприятий составляла 4-5%, микропредприятий 0,3-04%, а в 2019 году структура микропредприятий составила 99,22%, доля малых предприятий уменьшилась на 3,3%, а доля средних предприятий уменьшилась на 5,2%. Такое негативное влияние было вызвано распространением инфекции Covid-19, что привело к замедлению экономической активности в предпринимательстве, снижение платежеспособного спроса покупателей. Тем не менее, количество субъектов МСБ начало сокращаться еще до пандемии, в частности, в 2019 году количество малого и среднего бизнеса начало сокращаться на 124,3 тысячи единиц по сравнению с данными 2017-2018 годов.



Рисунок 1. Число субъектов МСП в Российской Федерации

Можно сделать вывод, что с 2017 г. по 2018 г. наблюдается повышение числа субъектов МСП, а с 2019 г. по 2020 г. происходит снижение числа субъектов МСП.

Такие показатели были связаны с такими проблемами как:

- снижение реальных доходов населения, что приводит к снижению спроса на товары и услуги со стороны МСБ;
- усиление налогового контроля и административных барьеров;
- увеличение налога на добавленную стоимость (НДС);
- влияние теневого бизнеса.

Несмотря на все это, стоит обратить свое внимание на то, что количество занятых в МСБ за ноябрь 2020 года по отношению к 2019 году, не уменьшилось, а наоборот возросло на 144 тыс. человек, но если сравнивать с показателями 2017-2018 гг., то данное значение снизилось (пример: 2017 г. – 15,7 млн человек, 2018 г. – 16,1 млн человек).

В настоящее время большинство зарегистрированных малых и средних предприятий в Российской Федерации расположены в Центральном федеральном округе. (ФО), за ним идет Приволжский ФО, затем Южный и Северо-западные ФО, Сибирский ФО, Уральский ФО, Дальневосточный ФО и

Северо-Кавказский ФО.

Федеральный округ	2017	2018	2019	2020
Центральный ФО	31	31	31	31
Северо-западный ФО	11	11	12	12
Южный ФО	12	12	12	12
Северо-кавказский ФО	3	3	3	3
Приволжский ФО	18	18	18	18
Уральский ФО	9	9	9	9
Сибирский ФО	12	12	11	10
Дальневосточный ФО	4	4	5	5

Таблица 2. Структура малых и средних предприятий по федеральным округам за период 2017–2020 гг.

Из таблицы 2, мы видим, что лидером в численности малого и среднего бизнеса в 2020 году является Центральный ФО.

Согласно проведенному анализу интернет ресурса «СберДанные», продолжительность существования малых и средних предприятий в России составляет 70% при полных 3 и более годах. В мире такой показатель для 50% небольших компаний составляет срок до 5 лет, а для трети предприятий от 5-10 лет.

Большая доля МСБ в Российской Федерации работает в сфере услуг, таких как здравоохранение, образование и торговля.

Сейчас, уровень предпринимательской активности в РФ является невысоким. Так по результатам проведенного исследования Министерством экономического развития в 2020 году, только 7% опрошенных граждан планируют открыть собственный бизнес в ближайшие 5 лет. По сравнению с

2019 годам, когда значение опрошенных составляло 9,3%, сейчас показатель снизился. В этом исследовании также уделили внимание относительно условий ведения бизнеса, где большая часть опрошенных считает, что предпринимательская среда благоприятная (опрошенных составляет 51%), оставшаяся часть считает условие бизнеса в стране неудовлетворительной (опрошенных составляет 49%).

Список литературы

1. СПС «КонсультантПлюс». Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.10.2020) «О развитии малого и средне-го предпринимательства в Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 11.04.2021).

2. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 No 1083-р (ред. от 30.03.2018) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года».

3. Finexpertiza. В России закрылся миллион малых и средних предприятий. URL: <https://finexpertiza.ru/press-service/researches/2020/zakrylsya-million-predpriyatij/> (дата обращения: 11.04.2021).

4. Сайт Федеральной налоговой службы. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. URL: <https://ofd.nalog.ru> (дата обращения: 11.04.2021).

5. Российская газета (RG.RU). Какую помощь могут получить те, кто ведет свое дело. URL: <https://rg.ru/2020/10/27/kakuiu-pomoshch-mogut-poluchit-te-kto-vedet-svoe-delo.html> (дата обращения: 11.04.2021).

6. Корпорация МСП. Корпорация МСП поддержала бизнес на 131,7 млрд рублей в 2020 году. URL: https://corpmsp.ru/pres_slujba/smi/korporatsiya_msp_podderzhala_biznes_na_131_7_mlrd_rublej_v_2020_godu (дата обращения: 11.04.2021).

7. Специальный редакционный проект Российской газеты. Налоговую нагрузку на малый бизнес необходимо снижать. URL: <https://rg.ru/2019/12/04/nalogovuiu-nagruzku-na-malyj-biznes-neobhodimo>

snizhat.html (дата обращения: 11.04.2021).

8. Министерство экономического развития РФ. Национальный проект «Поддержка малых и средних предприятий и инициатив индивидуального предпринимательства». URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_i_individualnoy_predprinimatelskoj_iniciativy (дата обращения: 11.04.2021).

9. РИА новости. Опрос: почти треть россиян хотят стать предпринимателями. URL: <https://ria.ru/20201123/predprinimateli-1585952054.html> (дата обращения: 11.04.2021).

10. Banki.ru. Сбербанк назвал сферы и регионы с наибольшей стабильностью для малого и среднего бизнеса. URL: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10898905> (дата обращения: 12.04.2021).

11. ВЦИОМ Новости. Сдерживающие факторы бизнеса и возможности экономического роста. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/sderzhivayushhie-factory-biznesa-i-vozmozhnosti-ekonomicheskogo-rosta> (дата обращения: 12.04.2021).

12. Бизнес Аналитика. Уменьшение количества малых и средних предприятий в 2019 году. URL: <https://biznesanalitika.ru/article/umensheine-subjektov-malogo-biznesa-za-2019> (дата обращения: 12.04.2021).

13. Сайт Федеральной налоговой службы. Единый реестр малых и средних предприятий. URL: <https://ofd.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 12.04.2021).

14. Корпорация МСП. Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса. М.: АО Корпорация МСБ, 2020. URL: http://adm-alekseevka.ru/media/site_platform_media/2020/3/12/2020-presentatsiya-o-merakh-finansovoy-podderzhki-msp.pdf (дата обращения: 12.04.2021).

УДК 33

**МЕРЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ПАНДЕМИИ ДЛЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМНОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ
РОССИЙСКОГО МАЛОГО БИЗНЕСА**

Пястолов О.А., канд. экон. наук

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Андзавелидзе М.Т., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Аннотация. Целью рассмотрения и сопоставления в настоящей работе является сравнительный анализ мер преодоления последствий пандемии для системной поддержки российского малого бизнеса. Некоторые виды предпринимательства являются сферой массовой занятости населения, и спад в них грозит серьезными социальными проблемами, способными привести к усилению диспропорций в пространственном развитии и появлению новых депрессивных территорий.

В условиях, когда малый бизнес в значительной степени остается в теневой зоне, возможность получения от государства востребованных форм поддержки в кризисное время может стать стимулом для рестарта и модернизации производства.

В работе рассмотрены и проанализированы нормы действующего в Российской Федерации мер поддержки малого и среднего бизнеса. Также, рассмотрен аспект применения перспективных направлений развития научно-технического прогресса и востребованность его результатов в общей теории управления предпринимательской деятельностью.

Авторами предложены коррективы и дополнения модели управления малым и средним бизнесом с учетом возрастающих возможностей научно-технического прогресса, развитием и совершенствованием общей теории управления.

Проведенное исследование помогает дополнить теоретическую картину взаимоотношений между предпринимательской средой и органами государственной власти, контролирующими экономическую деятельность участников, обеспечивает устойчивое поступательное развитие теории управления предпринимательство в условиях сложившейся эпидемиологической ситуации в стране.

Ключевые слова: экономическая деятельность, администрирование, предпринимательство, малый и средний бизнес, пандемия, локдаун.

В Российской Федерации с 2007 года действует федеральный закон “О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ” [1] являющейся основой для перспективного развития народного хозяйства страны. Влияние состояния политических, экономических и внешнеторговых факторов на деятельность малого и среднего бизнеса обусловило острую необходимость принятия дополнительных мер поддержки этого важнейшего сегмента экономики страны. Как определяющий аргумент состояния и развития малого бизнеса России вначале стоит проанализировать ключевые показатели экономической ситуации и дать общую обзорную характеристику масштабам коронакризиса и сопоставить их результаты с аналогичными явлениями.

Когда мы говорим о масштабах кризиса, это подразумевает, что мы должны сравнивать текущую ситуацию с тем, что было раньше. Но корректных данных о том, что было раньше, у нас просто нет. Относительно хорошая статистика по малому и среднему бизнесу единообразно ведется где-то с 2015–2016 года. Какая-то статистика ведется Росстатом с 2008 года, и какие-то совсем плохие данные у нас есть с 1998 года. Но глубоких данных, позволяющих понять, что действительно тогда происходило, нет. В том числе и потому, что критерии отнесения к малому и среднему бизнесу за это время менялись. [2]

У кризиса 2015–2016 годов была своя специфика, но тогда, и в предыдущие кризисы, малый и средний бизнес страдал так же, как все остальные виды деятельности. В этом коронакризис отличается – его основной удар пришелся по малому бизнесу, и масштабы этого влияния были очень серьезны.

Но надо заметить, что пострадал не только малый бизнес. Авиаперевозки, да и в принципе транспортная отрасль, где заняты и крупные компании, тот же «Аэрофлот», тоже сильно пострадали.

Кризис по-разному сказался на различных регионах, все было по-разному по отраслям и видам деятельности. В некоторых регионах ограничения были совсем скромные, ничего страшного не произошло, в других – достаточно строгие. Поэтому кризис – он разный.

В принципе, в кризис обычно сильнее страдают менее развитые регионы, в которых слабо развит малый и средний бизнес, где сложились тяжелые институциональные условия для его развития: Ингушетия, Тыва, Крым, наши северные регионы, например, Архангельская область. Особенно страдают они во время кризисов, которые ведут к снижению покупательской активности, ведь малый и средний бизнес в основном, конечно, ориентирован на потребительский рынок.

Отличием коронакризиса от других можно считать крутое падение малого и среднего бизнеса не только в регионах его наименьшего развития, но и в крупнейших агломерациях. Наибольшее падение в этот раз мы видим в Москве, Самарской области и Пермском крае. [5]

Необходимо дать характеристику реестру малого и среднего предпринимательства.

Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) – это открытая база данных, которую ведет Федеральная налоговая служба. Он содержит сведения о компаниях и ИП, относящихся к малому и среднему бизнесу. Каждый год 10 августа ФНС актуализирует реестр на основе налоговой отчетности и сведений о среднесписочной численности работников, которые хозяйствующие субъекты должны предоставлять до 1 июля.

На самом деле мы узнаем, что произошло с сектором малого и среднего предпринимательства, только в августе 2021-го или даже в августе 2022-го. А пока нам известно совсем немного – на данный момент у нас есть только данные на август прошлого года. Это связано с тем, что именно август – время чистки

реестра малого и среднего предпринимательства, когда мы узнаем, какие организации МСП работают в стране и сколько их. [10]

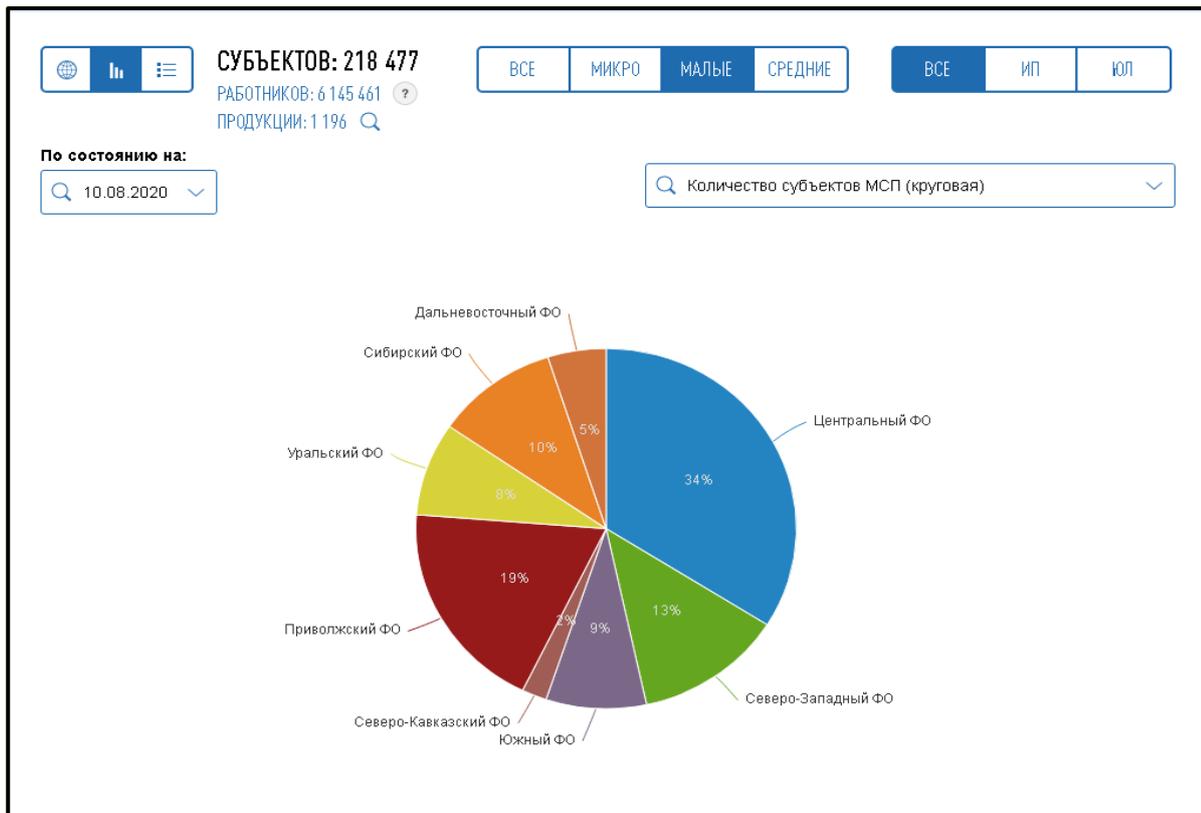


Рис 1. Единый реестр субъектов малого предпринимательства на 2020 год

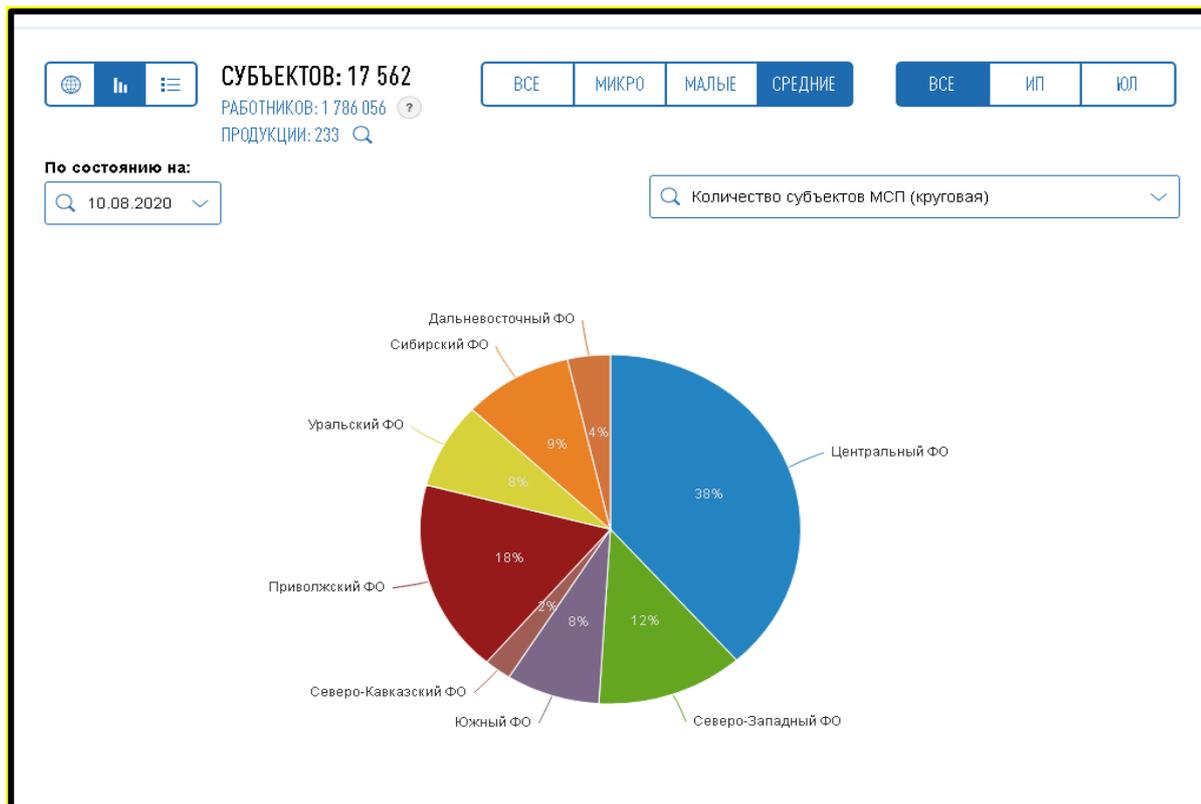


Рис 2. Единый реестр субъектов среднего предпринимательства на 2020 год

Если вы хотите разобраться, что все-таки произошло в 2020 году, вам нужно брать данные за август 2021 года. Данные, которые обычно есть на конец года, не говорят ни о чем, там масса разных статистических искажений.

Если мы сравним данные о количестве действующих в стране организаций МСП в августе 2019-го и августе 2020-го, то увидим падение где-то на 4,2%. Это больше, чем было в 2019 году, когда ввели онлайн-кассы и повысили НДС, когда бизнес не знал, что будет дальше, а доходы населения почти не росли. Тогда было где-то 1,5%. Однако показатель кризисного года мог бы быть значительно выше, если бы не несколько важных факторов, повлиявших на статистическую картину.

Таблица 1. Сравнение данных о количестве действующих в стране организаций МСП в августе 2019-го и августе 2020-го.

Организации	10.08.2019 г.	10.08.2020 г.
Малый бизнес	225910	218477 ↓
Средний бизнес	16691	17562 ↑
Всего	242601	236039 ↓

Это больше, чем было в 2019 году, когда ввели онлайн-кассы и повысили НДС, когда бизнес не знал, что будет дальше, а доходы населения почти не росли. Тогда было где-то 1,5%. Однако показатель кризисного года мог бы быть значительно выше, если бы не несколько важных факторов, повлиявших на статистическую картину.

Фактор 1. Не корректный учет.

Во-первых, многие компании, которые не осуществляют деятельность и фактически закрылись вовремя коронакризиса, не сообщают об этом и продолжают числиться в реестре, ведь официальное закрытие – это дополнительная бумажная работа, нужно куда-то обращаться и т. д. Большинство компаний просто ждут, когда их автоматически исключат из всех

реестров по прошествии двух лет после того, как они не будут сдавать отчетность. ФНС автоматически делает это в августе, как раз в процессе «чистки» реестра. [7]

И второй момент: мораторий на банкротство, который был введен в начале пандемии, во время которого предприниматели не могли заявить о своем банкротстве. Он закончился, и показатели по банкротствам уже немного превысили показатели прошлого года.

Фактор 2. Вторая позиция некорректного учета.

В конечном итоге число компаний по данным Реестра уменьшилось на 4,2%, но эта цифра была бы куда больше, если бы не те предприятия, которые получили статус МСП после начала коронавируса. Когда стало понятно, что предприятия МСП могут претендовать на господдержку, многие из них, ранее не входившие в реестр, решили подать сведения о средней численности сотрудников для включения в реестр. Минэкономразвития разрешило сделать это, и число малых и средних предприятий сразу резко увеличилось. Те компании, у которых еще в прошлом году было ноль работников, сдали отчетность, и по новым документам работники у них вдруг откуда-то взялись. То есть статистически количество выбывших из реестра предприятий частично компенсировалось даже не созданием новых предприятий, а просто регистрацией уже существующих.

21 мая 2020 года Госдума приняла законопроект, по которому ИП и юрлица, не сдавшие отчетность и необходимые сведения за 2018 год и не попавшие в реестр МСП 10 августа 2019 года, могут сделать это до 30 июня 2020 года и претендовать на включение в реестр. [9]

Благодаря этому процессу в 24 регионах выросли показатели занятости. Значительный рост был в Москве, Московской и Ленинградской областях. Это объясняется причинами, о которых я уже рассказывал. Также показатели заметно выросли в Чеченской республике и Дагестане. В Чечне число занятых выросло на 30%. И здесь, помимо озвученных причин, надо учитывать еще и то, что в менее развитых регионах, скажем так, попроще относятся к отчетности.

Вот вам простое и понятное объяснение, почему занятость вдруг выросла. На самом деле, конечно, она упала. Если бы мы смотрели по тем же компаниям, по которым были данные на 2020 год, мы бы увидели, что занятость упала. Но не настолько критично, как это предрекали прогнозисты, когда кризис начался.

Присвоение статуса МСП возможно, если из предоставленных в ИФНС документов следует, что соблюдены следующие критерии:

- среднесписочная численность штата за предшествующий календарный год – не более 250 человек для средних предприятий, 100 – для малых, 15 – для микропредприятий;
- доход за предшествующий календарный год – не более 2 млрд рублей для среднего предприятия, 800 млн – для малого, 120 млн – для микропредприятия.

Фактор 3. Перевод крупных компаний в более низкую категорию.

Однако увеличение числа предприятий в реестре МСП стало возможно не только благодаря бизнесам, решившим «выйти из тени» и сообщить о своей принадлежности к субъектам МСП. Некоторые крупные предприятия – как действительно пострадавшие от кризиса, так и просто решившие получить антикризисные преференции, – тоже предприняли действия, чтобы попасть в реестр. Только если предприятия, о которых мы говорили раньше, решили, наконец, задокументировать имеющихся сотрудников, то многие крупные компании отчитались о резком снижении выручки, что также позволило им из статуса крупных перейти в более низкую «весовую категорию» и получить статус МСП. Так что если в прошлом году они были крупными, то в этом – стали средними, что также компенсировало снижение числа зарегистрированных в реестре предприятий МСП и численность занятых в них. [6]

Сейчас легче, чем в апреле – мае, потому что осенью не было всероссийского локдауна. Ситуация, конечно, улучшилась, но нельзя сказать, что у нас экономический бум. Мы кое-как восстанавливаемся, но далеко не во всех сферах. Как жить в этой реальности? Конечно, часть предпринимателей уйдет, разочаровавшись в предпринимательской деятельности.

В периоды подобных кризисов меняется структура экономики. Сейчас происходит цифровизация сервисов, и, конечно, все, кто был ориентирован на традиционные офлайн-модели бизнеса, должны либо менять свой бизнес кардинально, либо им придется уйти с рынка.

Это даже не история про пандемию, я думаю, что это в целом глобальный тренд, который был и до нее, и многие бизнесы – те же «Яндекс.Еда», Delivery Club, «Перекресток» и прочие – успели сыграть на этом тренде до начала кризиса. Те, кто успел, получили гигантские дивиденды. А те, кто начал этот процесс в период пандемии, столкнулись с кучей проблем, они теряли рынки и т. д. Поэтому в целом эта история про цифровизацию и автоматизацию всего что можно.

Сейчас мы живем во время второй волны и уже привыкли к ней, а сколько она продлится – неизвестно. В настоящее время Европа подвержена третьей волне коронакризиса. Сколько еще будет волн, мы тоже не знаем. Но очевидно, что вакцинация только началась, и насколько быстро она произойдет, как быстро будет расширено производство вакцины – это те вопросы, которые напрямую касаются малого бизнеса и во многом определяют его положение в ближайшем будущем, как фактор оживляющий платежеспособный спрос потребителей товаров. [8]

В настоящей работе сделана попытка проведения всестороннего системного анализа факторов ограничения деловой активности в период пандемии.

На примере рассмотренных в статье отраслей могут быть рекомендованы следующие меры государственной поддержки социально значимых производств малого бизнеса в условиях нынешних экономических трудностей.

Во-первых, важна помощь предпринимателям в заключении прямых договоров с владельцами крупных брендов на изготовление их изделий (франчайзинг ориентированный на бренд поддержку малого бизнеса). Основным механизмом оживления и роста сбыта является льготный доступ на

производственные выставки (проводимые онлайн и офлайн) и обучение методам эффективного экспонирования продукции (в настоящее время участие в таких выставках многие опрошенные оценивают, как неоправданно, но затратное и нерентабельное).

Во-вторых, полезным было бы предоставление возможности бесплатного обучения интернет-маркетингу и интернет-торговле. Отметим, что эти меры поддержки могут способствовать выводу производства из тени, если это будет условием их предоставления. Однако другим важным условием для «обеления» является рост доверия предпринимателей к контрольным органам и соблюдение последними ограничений на проверки предпринимателей, введенных в условиях пандемии. При этом очевидно, что попытки обеспечить выход малого бизнеса из тени исключительно силовыми методами и административными методами в условиях нынешних экономических трудностей приведут лишь к массовому закрытию предприятий и, как следствие, к существенным социальным рискам повышения безработицы.

В-третьих, расширение программы льготного кредитования под 8,5%. Потенциал выдачи льготных кредитов составил 1,2 трлн.руб. заключено 5,7 тыс. соглашений на сумму 309 млрд.руб (по состоянию на 1 января 2021 года). Выдано уже 259 млрд. руб. Упрощены требования к заёмщику: не учитываются задолженности по налогам, сборам и заработной плате. Отменены требования по максимальному объёму кредитов на рефинансирование. Открыта возможность рефинансирования кредитов на оборотные и инвестиционные идеи. Также в программу включены микропредприятия в сфере торговли реализующие подакцизные товары. На наш взгляд, интернет-трейдинг нуждается во включении в эти программы.

В-четвертых, участвует в программе 140 микрофинансовых организаций: из них 95 государственных и 45 муниципальных. Выделено из резервного фонда 13 млрд. руб. В микрофинансовых организациях не начисляется неустойка при просрочках по микрозаймам. Упрощены требования к заёмщику: не учитываются задолженности по налогам, сборам и заработной плате.

Предоставляется возможность использовать микрозаём на выплату зарплаты. Снижены ставки по микрозаймам до размера ключевой ставки ЦБ РФ. Предоставляется отсрочка по выплате основного долга на срок до 6 месяцев, что даст возможность маневрирования оборотными средствами предприятия.

Список литературы

10. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция).

11. Быкова О.Н., Руденко Л.Г. Система поддержки социально-ориентированного малого и среднего предпринимательства // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 1 (102). – с. 682-686.

12. В Совфеде заявили о сокращении числа предприятий МСП в условиях пандемии. Сайт Информационного агентства России: ТАСС. [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/9189373> (дата обращения: 10.04.2021).

13. Волошин А.А. Мировая экономика в условиях пандемии коронавируса // Креативная экономика. – 2020. – № 10. – с. 2205-2222. – doi: 10.18334/ce.14.10.111042.

14. Деева Т.В. Тенденции развития удаленного налогового контроллинга в условиях цифровой экономики и больших вызовов пандемии коронави COVID-19 // Креативная экономика. – 2020. – № 7. – с. 1401-1412. – doi: 10.18334/ce.14.7.110588.

15. Дробот Е.В. Влияние пандемии COVID-19 на рынок труда США // Экономика труда. – 2020. – № 7. – с. 577-588. – doi: 10.18334/et.7.7.110715.

16. Дробот Е.В., Макаров И.Н., Манасян С.М., Назаренко В.С. Малый и средний бизнес в России: как жить во время и после кризиса? // Креативная экономика. – 2020. – № 10. – с. 2413-2430. – doi: 10.18334/ce.14.10.110897.

17. Дробот Е.В., Макаров И.Н., Назаренко В.С., Манасян С.М. Влияние пандемии COVID-19 на реальный сектор экономики // Экономика,

предпринимательство и право. – 2020. – № 8. – с. 2135-2150. – doi: 10.18334/err.10.8.110790.

18. Е Симэн, Шерешева М. Ю. Государственная политика КНР в отношении китайских малых и средних предприятий в условиях пандемии COVID-19 // Государственное управление. Электронный вестник. – 2020. – № 79.

19. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Статистика. Сайт Федеральной налоговой службы. [Электронный ресурс]. URL: <https://rmsp.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 10.04.2021).

20. Зимовец А.В., Сорокина Ю.В., Ханина А.В. Анализ влияния пандемии COVID-19 на развитие предприятий в Российской Федерации // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – № 5. – с. 1337-1350. – doi: 10.18334/err.10.5.110126.

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ПОДМОСКОВЬЯ

Лембей А.И., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Макарова Е.И., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Паршиков Д.М., студент

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Научный руководитель

Пястолов О.А., канд. экон. наук

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Аннотация. Целью рассмотрения и сопоставления в настоящей работе является сравнительный анализ мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Подмосковье. Некоторые виды предпринимательства являются сферой массовой занятости населения, и спад в них грозит серьезными социальными проблемами, способными привести к усилению диспропорций в пространственном развитии и появлению новых депрессивных территорий (для ряда отраслей характерна высокая концентрация в отдельных городах или районах). В условиях, когда малый бизнес в значительной степени остается в теневой зоне, возможность получения от государства востребованных форм поддержки в кризисное время может стать стимулом для рестарта и модернизации производства.

Ниже кратко описываются проблемы, с которыми, согласно результатам обследования, сталкиваются сегодня предприятия малого и среднего бизнеса, а затем предлагаются общие рекомендации, касающихся государственных мер поддержки социально значимых сегментов малого бизнеса Подмосковья.

В настоящее время в Подмосковье действуют следующие нормативные документы-Программа III «Развитие малого и среднего предпринимательства МО, государственная программа развития МО «Предпринимательство Подмосковья на 2017-2024 гг.»

В работе рассмотрены и предложены возможные варианты сопряжения названных выше программ развития и федеральными нормативно-правовыми актами для достижения синергетического эффекта использования различных составляющих в достижении поступательного и гармоничного развития нашей страны.

В работе рассмотрены и проанализированы нормы действующего в Российской Федерации мер поддержки малого и среднего бизнеса. Также, рассмотрен аспект применения перспективных направлений развития научно-технического прогресса и востребованность его результатов в общей теории управления предпринимательской деятельностью.

Авторами предложены коррективы и дополнения модели управления малым и средним бизнесом с учетом возрастающих возможностей научно-технического прогресса, развитием и совершенствованием общей теории управления.

Проведенное исследование помогает дополнить теоретическую картину взаимоотношений между предпринимательской средой и органами государственной власти, контролирующими экономическую деятельность участников, обеспечивает устойчивое поступательное развитие теории управления предпринимательство в условиях сложившейся эпидемиологической ситуации в стране.

Ключевые слова: экономическая деятельность, администрирование, предпринимательство, малый и средний бизнес, пандемия, локдаун.

В Российской Федерации с 2007 года действует федеральный закон “О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ” [1] являющейся основой для перспективного развития народного хозяйства страны. Влияние состояния политических, экономических и внешнеторговых факторов на деятельность

малого и среднего бизнеса обусловило острую необходимость принятия дополнительных мер поддержки этого важнейшего сегмента экономики. Как определяющий аргумент состояния и развития малого бизнеса Подмосковья вначале стоит проанализировать ключевые показатели экономической ситуации в России и дать общую обзорную характеристику ее состояния с учетом трендов в мировой экономике за 2018-2020 гг.

1.1 Характеристика состояния мировой экономики и экономики РФ 2018-2020.

Первая половина 2020 года стала очень сложным периодом для России и всего мира в целом в социальном и экономическом отношении. Причин тому несколько, а восстановления экономики в прежних масштабах придется ждать долго.

На рисунке 1 заложены цифры Международного валютного фонда (далее - МВФ) «Сценарий развития 2021». Анализируя индикаторы и показатели мировой экономики на рисунке 1, можно заметить, что на сегодняшний день Россия удержалась по основным показателям индекса промышленного производства.



Рисунок 1 – Индикаторы и прогнозы мировой экономики. Индекс промышленного производства (% к соответствующему периоду прошлого года)

По плановым значениям 2020 года Российская Федерация получила -6,6 %, Китай на сегодняшний день выглядит наиболее оптимистично, США -15 %, Италия находилась в локдауне с 17 января. Данные показатели на сегодняшний день являются официальными.

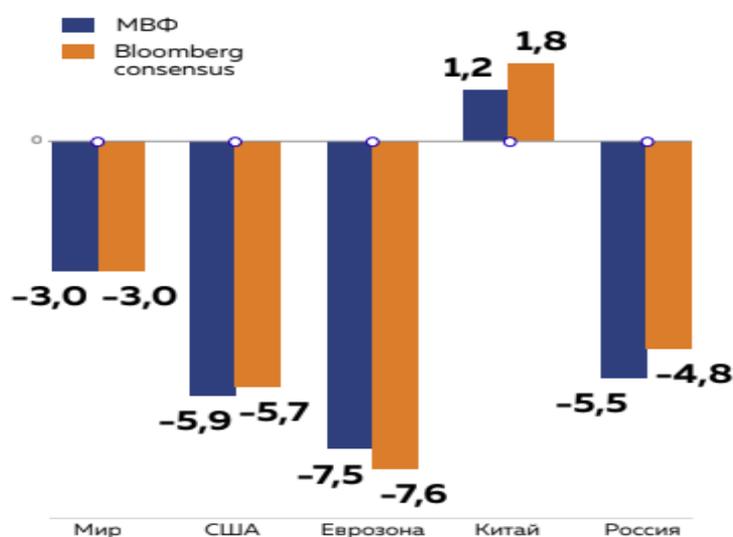


Рисунок 2 – Консенсус - прогнозы мирового роста, 2020-2021 гг., в %

МВФ прогнозировал снижение на уровне 5,5 %, показатель фактически оказался на том же уровне с небольшой разницей – 4,8 %. Лидеры – Еврозона, США, показатели которых оправдались.

Чтобы глубже погрузиться в состояние экономики, изучим экономические индикаторы, или, как по-другому их называют, макроэкономические показатели, индикаторы экономического развития – это экономические и финансовые данные, рассчитанные на основе статистических отчетов, которые характеризуют определенную сферу экономики (промышленность, розничную торговлю, рынок труда и т.д.).

Наглядно рассмотреть данные показатели можно на рисунке 3.



Рисунок 3 – Оперативные индикаторы экономической активности, март-май 2019-2020 гг.

Спад, который особо активно заметен в апреле как в 2019 году, так и в 2020 году, можно объяснить тяжелыми последствиями пандемии. Однако, несмотря на все сложности, в 2020 году экономика более адаптивно реагировала на обстоятельства и постепенно обретала рост.

	1кв.20	апр.20
Сельское хозяйство	3,0	3,1
Промышленность	1,5	-6,6
Строительство	1,1	-2,3
Розничная торговля	4,3	-23,4
Грузооборот транспорта	-3,8	-6,0

Рисунок 4 – Индикаторы экономической активности в России в апреле 2020 года, в %

Обратим внимание на структурное разделение по сферам. По данным Росстата за 2020 год заметное падение во многих сферах в связи с локдауном. Особенно пострадала розничная торговля.

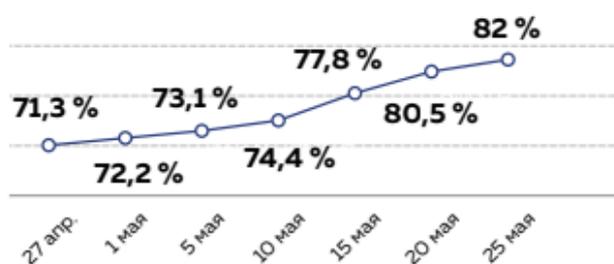


Рисунок 5 – Уровень открытости региональных экономик

Уровень открытости региональных экономик на сегодняшний день необходимо поднимать, так как данный показатель регламентирует взаимопроникновение товаров, рабочей силы, капитала и технологий. Это экономические связи по горизонтали между регионами.

Подмосковье в этом случае является хорошим примером роста интеграции с Москвой. Агломерация Москва и Московская область работает в тесной кооперации, что мы можем продемонстрировать: показатель 82 % - это уровень открытости экономики Московской области.

Ознакомимся более подробно с последствиями 2019-2020 года и их влиянием на отрасли.



Рисунок 6 – Наиболее пострадавшие отрасли экономики

Наиболее пострадавшие отрасли от последствий пандемии на сегодняшний день являются общепит, перевозки, продовольственный ритейл, культура и спорт, бытовые услуги, медицина, дополнительное образование.

Таким образом, проанализировав состояние мировой экономики и Российской Федерации, можно сделать вывод, что текущее состояние экономики требует восстановления и дополнительных мер поддержки.

1.2 Меры поддержки малого предпринимательства на федеральном и региональном уровне.

Для поддержки малого бизнеса в 2020-2021 гг. работает ряд госпрограмм, цель которых – содействие субъектам предпринимательства. Многие из них действуют уже на протяжении нескольких лет, но до сих пор не все бизнесмены знают, как ими воспользоваться. Сейчас действует федеральная и региональная поддержка. Федеральная распространяется на всю страну, а региональная действует только на местах и опирается на постановления муниципальных властей.

В Московской области на сегодняшний день действует несколько программ развития малого и среднего предпринимательства: Программа III «Развитие малого и среднего предпринимательства МО, государственная программа развития МО «Предпринимательство Подмосковья на 2017-2024 гг.»». Рассмотрим более подробно финансирование антикризисных мер.



Рисунок 7 – Структура финансирования антикризисных мер

Всего было выделено 3,26 трлн. рублей на поддержку по следующим секторам: государственные гарантии, поддержка субъектов МСП, поддержка наиболее пострадавших отраслей и предприятий, социальная поддержка, субъектов РФ. Московская область кратно пропорциям также получила помощь, которая была оказана адресно МСБ МО.

Для предприятий из пострадавших отраслей*



Рисунок 8 – Отсрочка и снижение налоговых и страховых платежей

Необходимость принятия законодательных мер по отсрочке налоговых и страховых платежей оказалась уместна. По большому счету 1,6 млн. организаций получили отсрочку практически на 90 млрд. рублей.

Данные платежи без начислений каких-либо процентных ставок должны быть перенесены и оплачены 1 октября 2021 года.

Еще одной поддержкой от государства были выплаты сотрудникам заработной платы.



Рисунок 9 – Безвозмездная финансовая помощь в мае-июне 2020 года – гранты на зарплату

Гранты на зарплату Президент озвучил как безвозмездная финансовая помощь в мае-июне, которая была оказана. Данные гранты были оказаны через

структуру Министерства Финансов и Банков и предложены 601,5 тыс. ИП и МСП. Всего было выплачено 31,6 миллиардов рублей.



Рисунок 10 – Кредит на зарплату по ставке 2% с возможностью списания

Поскольку гранты для заработной платы были выделены всего на 2 месяца, а многие организации испытывали финансовые трудности, государство оказало дополнительную меру поддержки - кредиты на зарплату по ставке 2%, ставка которых ниже ставок Центрального Банка РФ и других коммерческих банков были предложены как дополнительная мера поддержки.

Таким образом, проанализировав все меры поддержки, можно сделать вывод, что состояние экономики во многом зависит от оказанных мер от государства, однако есть некоторые отрасли, которые остались без внимания.

1.3 Предложения по совершенствованию и дополнению мер государственной поддержки предприятий МСБ Подмосковья.

Под механизмом государственной поддержки МСП понимается совокупность взаимосвязанных элементов, инструментов, методов организации и управления, обеспечивающих функционирование системы государственной поддержки МСП. Этот механизм требует постоянного мониторинга на соответствие современным условиям функционирования и развития предпринимательских структур.

На Подмосковных программах содействия развитию Малого и среднего бизнеса и предпринимательства, не рассмотрены условия для кооперации с

Москвой. Например условия, связанные с льготным кредитованием, с более открытой инфраструктурой, информационными технологиями, с более открытыми возможностями Московского рынка. Московская область может сбывать все что производит на московском рынке, так как там находится платежеспособный спрос. Это является конкурентным преимуществом перед другими регионами, так как затраты на доставку и другие факторы меньше.



Рисунок 11 – Адаптация мероприятий НП «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»

Потенциал выдачи льготных кредитов, емкость рынка которых 1,2 триллиона рублей в целом по стране. Подмосковье на сегодняшний день 200-300 миллиардов рублей льготных кредитов запросто примет и запросто использует модернизацию развития производства для сохранения рабочих мест, для наращивания производства и выпуска продукции



Рисунок 12 – Адаптация мероприятий НП «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»



Рисунок 13 – Мораторий на проверки

Необходим с нашей стороны мораторий на проверки по всем направлениям деятельности МСБ. Снижение административной нагрузки на сегодняшний день – это разбюрокрачивание бизнеса. Как говорил президент, снижение административной нагрузки должно упростить администрирование бизнеса, что, конечно, скажется и на самом бизнесе.

Данная мера принесет новшества и новизну теории управления бизнесом. Предприниматели получают больше свободы, тем самым расширяют свою область деятельности и вернут жажду риска. Всё это станет возможным в том случае, если мы сможем освободить бизнес и сделать рестарт.



Немаловажной мерой является автоматическое продление всех действующих сертификатов и лицензий выданных МСБ.

1. Первая половина 2020 года стала очень сложным периодом для России и всего мира в целом в социальном и экономическом отношении.
2. На сегодняшний день Россия удержалась по основным показателям индекса промышленного производства благодаря государственным мерам поддержки.

3. Уровень открытости региональных экономик на сегодняшний день необходимо поднимать, так как данный показатель регламентирует взаимопроникновение товаров, рабочей силы, капитала и технологий.

4. Подмосковье является хорошим примером роста интеграции с Москвой. Агломерация Москва и Московская область работает в тесной кооперации, что мы можем продемонстрировать: показатель 82 % — это уровень открытости экономики Московской области.

5. Наиболее пострадавшими отраслями экономики в 2019-2020 гг. являются общепит, перевозки, продовольственный ритейл, культура и спорт, бытовые услуги, медицина, дополнительное образование.

6. В Московской области на сегодняшний день действует несколько программ развития малого и среднего предпринимательства: Программа III «Развитие малого и среднего предпринимательства МО, государственная программа развития МО «Предпринимательство Подмосковья на 2017-2024 гг.».

Список литературы

1. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция).

2. Государственная программа развития МО «Предпринимательство Подмосковья на 2017-2024 гг.».

3. Программа III «Развитие малого и среднего предпринимательства МО.

4. Буланкина Е.В., Лебедева Е.В. Основы построения системы государственной поддержки малого предпринимательства в РФ // International Journal of Professional Science. 2019. № 8. 21-24 с.

5. Кожевникова П.В. Оценка эффективности государственной поддержки 98 субъектов малого и среднего предпринимательства // Сборник: Наука ЮУрГУ Материалы 71-й научной конференции. 2019. - 150-159 с.

6. Ежегодный отчет МВФ за 2020 год, электронный ресурс, доступ по ссылке: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2020/eng/downloads/imf-annual-report-2020-ru.pdf>

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Федоркова Ю.В., аспирант

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Аннотация. В статье указаны возможности системы потребительской кооперации Российской Федерации для обеспечения кадровой безопасности. Инструменты повышения эффективности деятельности потребительской кооперации, в рационализации работы потребительских обществ и союзов, в разработке форм и направлений специализации потребительских кооперативов. Определены особенности целей и направлений безопасной деятельности кооперативных структур, их специализации в различных природно-экономических зонах страны, организация закупок сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, материально – техническое обеспечение закупочно-сбытовых кооперативных потребительских обществ. Предложены меры по повышению качества и профессионализма кадров в системе потребительской кооперации, усилению и расширению научных исследований по кооперативной тематике.

Ключевые слова: кадровая безопасность, структура трудовых ресурсов, товар, каналы реализации, профессионализм работников, сельхозпродукция, потребительские общества, специализация кооперации, механизм управления, потребительская кооперация, хозяйства населения, потребительские кооперативы, конкуренция, кадровый потенциал.

Система потребительской кооперации в России является уникальной формой организации, объединяющая граждан и юридические лица - пайщиков в целях удовлетворения собственных потребностей в товарах и услугах, первоначальное имущество которого складывается из паевых взносов. Потребительская кооперация — это созидательная сила, кадры которой при научно-обоснованной организации своей деятельности могут успешно развивать кооперативное движение в стране. Действующая система образовательных

кооперативных учреждений системы потребительской кооперации является важным поставщиком кооперативных кадров, в том числе с высшим образованием. Она является организованной и мощной структурой по широте охвата деятельности и выступает надежным координатором в социальной и хозяйственной деятельности. Потребительская кооперация под управлением квалифицированных кадров выступает как органичный структурный элемент национальной экономики страны, выполняет важную функцию, наполняя товарные и денежные потоки между производителями и потребителями.

Структура организаций потребительской кооперации позволяет обеспечить квалифицированными кадрами внутренние потребности системы, а также предоставить партнерам по кооперации, юридическим и физическим лицам комплекс профессиональных услуг, обеспечивающих стабильное их функционирование и кадровую безопасность. Спектр предоставляемых услуг зависит от природно-экономических и социальных условий конкретного региона. Качество предоставляемых потребителям услуг зависит от профессионализма кадрового состава, уровня образования работников потребительских организаций, их опыта и материально-технического оснащения. В системе потребительской кооперации ставка делается на специалистов-кооператоров с многолетним опытом работы в кооперативных структурах, что учитывается при найме работника и его выдвижении на более высокую должность. В системе подбора и расстановки кадров неотъемлемой частью является специфика партнерской деятельности каждой кооперативной организации. Уверенность в партнере по совместной деятельности позволяет избежать возможности каких-либо рисков.

Управленческий персонал системы потребительской кооперации отвечает за своевременное выявление наиболее слабых мест в системе безопасности, организацию проведения аудита рисков по всем направлениям, анализ документации на достоверность и обоснованность, выявление и прогнозирование появления возможных рисков. В системе обеспечения кадровой безопасности потребительской кооперации особое место уделяется

своевременному проведению ревизий для выявления и предотвращения хищений, необоснованного завышения цен на товары, работы и услуги, анализу информации о конкурентах и возможных партнерах. Важное место в работе управленческого персонала потребительской кооперации занимает работа по взаимодействию с правоохранительными органами в решении конфликтных ситуаций, в защите от захвата кооперативной собственности. В последнее время возрастает актуальность выявления утечек и защиты ключевой информации компьютерной сети, профилактические проверки системы безопасности. Разрабатывать и применять методы по выявлению и минимизации рисков мошенничества и предотвращения финансовых потерь.

В целях обеспечения экономической безопасности в системе потребительской кооперации особое место занимает решение вопросов кадровой безопасности. В связи с этим требуется особое внимание уделять формированию и функционированию трудового потенциала, способного профессионально обеспечить организацию охраны имущества, выявление и избежание рисков в отношениях с налоговыми службами, сопровождение сделок по приобретению активов, проведение консультаций с нижестоящими структурными подразделениями по вопросам кадровой безопасности, включение в штат специалиста по безопасности.

В системе потребительской кооперации на начало 2020 года трудовой потенциал составлял 103 002 человека, в том числе в системе оптовой и розничной торговли 44 080 человека, в системе общественного питания – 13 560 человек, в системе заготовок сельскохозяйственной и дикорастущей продукции – 539 человек, промышленности – 14 749 человек, в сфере бытового обслуживания - 485 человек, в системе аппарата управления – 15 669 человек,. Следует заметить, что в союзах потребительских обществ всех федеральных округов наибольший удельный вес занимают работники сферы торговли. На втором месте по удельному весу работников, занятых в системе потребительской кооперации, находится аппарат управления. (таблица 1).

Таблица 1 – Структура трудовых ресурсов в системе потребительской кооперации, человек, 2020 год.

Федеральные округа	Всего	в том числе по отраслям					
		торг овля	общест венное питание	загот овки	промыш ленность	бытовое обслужи вание	аппарат управле ния
Центросоюз	103002	44080	13560	539	14749	485	6107
Центральный	16692	8349	1976	34	1949	59	1106
Северо-Западный	13692	6633	1405	21	2052	46	985
Южный	5363	1763	709	15	1111	25	316
Северо-Кавказский	3553	1581	205	52	213	46	93
Приволжский	37002	15103	6535	279	6405	255	2336
Уральский	6540	3115	1082	8	724	13	350
Сибирский	11505	5231	1140	71	1478	30	595
Дальневосточный	4743	1858	354	35	727	11	241

Источник: Составлена автором на основе данных Центросоюза России

Кадровый потенциал системы потребительской кооперации состоит из активной (действующей) и пассивной части. На данном этапе основными источниками пополнения кадрового потенциала системы потребительской кооперации является молодежь, обучающаяся в кооперативных учреждениях массовых профессий, колледжах и кооперативных высших учебных заведениях. Количественные изменения кадрового потенциала характеризуются такими показателями как: абсолютный прирост, темпы роста и темпы прироста. Абсолютный прирост определяется на начало и конец календарного года. Темп роста определяется отношением абсолютной численности работников в конце календарного года к их наличию на начало года. Количественная оценка тренда позволяет отслеживать динамику их движения.

В целях обеспечения кадровой безопасности в системе потребительской кооперации необходимо учитывать количественные, качественные и другие характеристики, измеряющиеся как абсолютными, так и относительными показателями. Следует анализировать структуру среднегодовой численности работников, изменения по профессиям, текучесть кадров, образовательный уровень работников организации, тенденции изменения, выявлять удельный вес

работников с высшим и средним образованием, в том числе имеющих специальное образование по профилю исполняемых служебных обязанностей, их долю во всей численности. Особое значение имеет опыт работников и стаж работы в данной организации по отдельным специализациям. К числу основных качественных показателей в структуре кадрового потенциала относится возраст. В ряде случаев используются разные подходы к определению возрастных групп. Зачастую при квалификации кадрового потенциала выделяют группы: в трудоспособном возрасте, младше и старше трудоспособного возраста. Иногда кадровый потенциал классифицируют по двум уровням: трудоспособный возраст и старше трудоспособного возраста. Бывают и более дробные деления по возрастным группам: 16-20 лет, 21-25 лет, 26-30 лет, 31-35 лет, 36-40 лет, 41-45 лет, 46 -50 лет, 51-55 лет, 56-60 лет, 61-70 лет в зависимости от цели исследования данной проблемы.

В результате текущей экономической ситуации, положение дел в кадровом потенциале системы потребительской кооперации вызывает опасение и сигнализирует о необходимости принятия оперативных мер по обеспечению кадровой безопасности в потребительских организациях. Назрела объективная необходимость исследования воспроизводства кадрового потенциала в системе потребительской кооперации. Своевременное принятие мер по стабилизации трудовых коллективов, повышению профессионализма и качественному составу работников всех сфер трудовой деятельности является залогом и важнейшим фактором эффективной организации сферы обслуживания населения, наращивания кооперативного производства, роста популярности всей социальной системы и экономической эффективности работы потребительских обществ. Одним из направлений по воспроизводству кадрового потенциала в системе потребительской кооперации выступает привлечение в систему новых работников из числа грамотной молодежи, обучении их в кооперативных учебных заведениях, что может обеспечить постоянный процесс непрерывного возобновления и пополнения трудовых кооперативных коллективов высокообразованными экономически активными выходцами из сельского

населения. В целях достижения стабильного экономического роста сохранение и пополнение трудового потенциала в потребительских обществах должно быть регулируемым процессом со стороны, как Центросоюза Российской Федерации, так и союзов потребительских обществ субъектов Российской Федерации.

В связи с этим высокой степенью обусловлена и возрастает теоретическая и практическая значимость проблемы воспроизводства и рационального использования кадрового потенциала потребительской кооперации для обеспечения поступательного развития всей системы в условиях инновационной экономики. Повышение уровня механизации и автоматизации производственных процессов в системе потребительских обществ позволит значительно повысить производительность труда и экономическую эффективность.

Отрицательно сказывается на результатах работы потребительских обществ системы потребительской кооперации частичная занятость работников, текучесть кадров, потеря рабочих мест, отток высокообразованных специалистов в города. В повышении профессионализма и качества трудовых ресурсов основным условием является организация эффективной производственной деятельности всей системы. Прямое влияние на качество кадрового потенциала оказывает комплекс разных показателей, в том числе образование, профессиональная квалификация работающих, забота о здоровье персонала, психологическая атмосфера в трудовом коллективе, добросовестность отношения к выполнению своих обязанностей в работе, желанием повышать производительность труда. Положительно на достижение перечисленных показателей влияет применение в работе высокотехнологичных и современных машин, высокий уровень механизации и автоматизации производственных процессов. Массовое внедрение в работу инновационной техники и технологий требует более высокой подготовки кадровых работников для составления и контроля программ работы. Повышение уровня механизации сокращает применение труда человека, он заменяется машинами, которыми управляет человек, производя большой объем продукции.

В настоящее время возрастает необходимость в целях обеспечения кадровой безопасности в системе потребительской кооперации усилить внимание к вопросам качества трудовых ресурсов, формированию и пополнению кадрового потенциала. Прежде всего, в кооперативных структурах необходимо принять комплекс мер по сокращению текучести кадров, повышению привлекательности труда, усилить требования к вновь поступающим на работу в кооперативную организацию. Современные методики приема на работу предполагают устраивать для кандидатов своеобразный конкурсный отбор, тестирование, которое позволит исключить неквалифицированный персонал, неспособный работать в кооперативной организации. Вполне оправдано в течение нескольких дней проводить предварительный тренинг, позволяющий выявить отношение кандидата к своей будущей деятельности в рамках кооперативной организации, его готовность и желание трудиться на благо кооперативного коллектива.

По мнению профессора Суглобова А.Е. «персонал является важнейшей функциональной подсистемой предприятия и представляет собой ценнейший ресурс инновационного развития. Обладая особыми стратегическими и оперативными функциями, человеческий фактор играет центральную роль в интеллектуализации и информатизации производства». [3. С. 8.]

В целях укрепления кадрового потенциала потребительской кооперации целесообразно повсеместно вести здоровый образ жизни. В рабочих коллективах полезно способствовать сохранению хорошей эмоциональной среды, сохранять позитивное настроение, что способствует повышению эффективности работы. В создании таких условий приходится вкладывать не меньше средств, чем в инновационную модернизацию технологий производственных процессов. В системе потребительской кооперации качество трудового потенциала во многом определяется общим уровнем образования и профессиональной подготовки работников массовых профессий. В потребительских обществах и союзах отмечается прямая взаимосвязь между увеличением знаний (обучением в вузах и колледжах с отрывом и без отрыва от производства) и развитием производства.

Определено, что при управлении коллектива кооперативно образованным руководством лучше соблюдаются кооперативные принципы, существенно повышается и производительность труда. Получается, что с увеличением знаний у работников потребительской кооперации, роста образования и профессиональной подготовки работающих повышаются экономические показатели в производстве. По литературным данным, средства, израсходованные на учебу кадров, приносят организации не меньший доход, чем затраты на совершенствование техники.

Для повышения качественного уровня трудового потенциала в системе обеспечения кадровой безопасности потребительской кооперации большая роль и значимость отводится сложившейся системе кооперативного образования, широкой сети кооперативных курсов, доступного среднего и высшего образования, имеющих огромные запасы кооперативной литературы, богатые библиотеки, являющиеся важными истоками кооперативных знаний. Современные требования к кооперативному работнику предполагают иметь образованные, профессионально подготовленные управленческие кадры, умеющие не только умело организовать работу большого коллектива людей на достижение высоких экономических показателей, но и обеспечить заботу о здоровье и отдыхе трудовых ресурсов. По мере развития научно-технического прогресса меняется и содержание труда в системе потребительской кооперации. На смену традиционным физическим нагрузкам появляются цифровые технологии, современные экономические национальные проекты, требующие для эффективного решения включения в большом объеме инженеров, операторов, программистов, механиков и других специалистов-кооператоров.

Анализ ситуации, происходящей в настоящий момент в кооперативном движении России показывает, что развитие кооперации в инфраструктуре национальной экономики в значительной степени сдерживается по причине недостатка компетентных кооперативных кадров, специальной литературы по кооперации. Свернуты программы по кооперации в кооперативных высших учебных заведениях, вследствие чего выпускники

кооперативных учебных заведений недостаточно получают знаний по кооперации. В результате общепризнанные кооперативные ценности нередко оказываются малоизвестными не только рядовым работникам, но и многим руководителям и специалистам национальной экономики разного уровня. В стране нет должного научного обеспечения кооперации. Вплотную исследованием вопросов кооперации в различных отраслях национальной экономики практически никто не занимается. В кооперативных вузах не ведется глубоких теоретических и методологических исследований по кооперации. Ощущается острый дефицит в современных научных разработках по проблемам развития потребительской и сельскохозяйственной кооперации. В структурах управления национальной экономикой не прослеживается четкость государственной кооперативной политики, отсутствует системность развития кооперативного сектора, встречается невежество в понятийном аппарате по кооперации. Слабое владение кооперативными знаниями управленческим аппаратом и стихийность управленческих действий нередко сдерживают кооперативное движение, направляя его порой по ложному пути. В связи с этим существенно возрастает роль и значимость как высшего, так и среднего кооперативного образования, необходимо расширить подготовку высококвалифицированных кадров специалистов - кооператоров.

На данном этапе возросла актуальность кооперативного образования, повышения качества подготовки специалистов-кооператоров, разработке новых программ по кооперативным дисциплинам, написании новых учебников по кооперации, в которых должны быть учтены все достижения в развитии кооперативного движения, как в России, так и в зарубежных странах. Настало время усилить обмен результатами деятельности в подготовке кадров для кооперативных организаций и предприятий России как между странами ближнего, так и дальнего зарубежья. Солидный научный потенциал и современную материально-техническую базу для подготовки специалистов – кооператоров имеет Российский университет кооперации. Здесь есть возможность расширить научные исследования по кооперативной тематике,

усилению интеграции науки и кооперативной практики. В Российском университете кооперации возможно расширить подготовку специалистов-кооператоров, осуществлять переподготовку и повышение квалификации работников потребительских обществ Центросоюза России.

Список литературы

1. Статистический сборник Центросоюза РФ. М., 2019.
2. Балалова Е.И., Максаев А.А., Овчаренко Н.А., Суглобов А.Е., Ткач А.В. Предпринимательство в продовольственном обеспечении: Монография. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2019.
3. Кадровая безопасность: инновационные технологии управления персоналом: Учебное пособие / А. П. Андруник; М. Н. Руденко, А. Е. Суглобов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2019. – 508 с.
4. Набиева А.Р. Кооперативное предпринимательство в продовольственном обеспечении России: Монография / А.Р. Набиева, А.В. Ткач, О.А. Репушевская. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2019. - 244 с.
5. Набиева А.Р. Потребительская кооперация в реализации программ социально-экономического развития субъектов Российской Федерации / А.В. Ткач, А.Р. Набиева// Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 2 (36). С. 84-90.
6. Набиева А.Р. Основные этапы концепции потребительской кооперации в Российской Федерации и проблемы реализации её потенциала / А.В. Ткач, А.Р. Набиева// Russian Journal of Management. 2019. Т. 7. № 1. С. 61-65.
7. Суглобов А.Е., Ткач А.В. А.А. Максаев, Предпринимательство хозяйствующих субъектов потребительской кооперации в агропромышленном комплексе // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2019. – № 5. – С. 8-17.

8. Суглобов А.Е., Смирнова О.Е. Кластерный подход в формировании российской национальной инновационной системы // Вопросы региональной экономики. 2013. № 4 (17). С. 81-86.
9. Суглобов А.Е., Бобошко В.И. Основные тенденции развития малого предпринимательства в России // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 19. С. 2-11.
10. Ткач А.В., Жуков А.С., Управленческие кадры в системе кооперации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2016. - №6. – С. 18-23
11. Ткач А.В., Дианова В.Ю. Подготовка кооперативных кадров - важнейшее условие успешного развития кооперативного движения. Российское село и кооперация: сегодня и завтра: Материалы международной научно-практической конференции 1 марта 2017 г. - Москва, 2017. С. 68-79
12. Suglobov A.E. Statistical toolkit for assessing the financial security of regions / Dianov D.V., Suglobov A.E., Kuznetsova E.I., Rusavskaya A.V., Minakov A.V. // International Journal of Engineering and Technology (UAE). 2018. Т. 7. № 3.15. С.230-232. (Scopus)
13. Suglobov A.E. Economic security of agricultural producers in the EAEU / Bessonov V., Suglobov A. // В сборнике: IOP Conference Series: Earth and Environmental Science electronic resource. 2019. С. 012080. (Scopus)

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

УДК 33

РОЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Хидирнабиева А.Х., студент

Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, г. Краснодар

Научный руководитель:

Павлив А.И.

Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, г. Краснодар

Аннотация. В статье рассматриваются особенности создания и развития инновационного пространства в региональной экономике. Выявлены составляющие современной модели инновационного развития экономики региона. Определено, что важным аспектом развития инновационной экономики является продвижение региональных инноваций и обновление региональных инновационных систем как части национальной стратегии.

Ключевые слова: инновации, инновационное пространство, региональная инновационная система, предпринимательство, экономика знаний, исследовательские организации, региональная экономика.

Формирование регионального инновационного пространства сопровождается одновременным развитием различных структур. Современная модель инновационного развития предполагает взаимодействие между правительством, промышленностью и университетами. В данной статье совокупность потенциальных связей между исследовательскими организациями

и инновационной деятельностью предприятий характеризуется как инновационное пространство и рассматривается как ресурс для инноваций.

Получение количественных характеристик таких связей и взаимодействий - одна из самых сложных задач при анализе инновационных процессов. Региональные инновации зависят от размера инновационного пространства и от того, насколько эффективно оно используется.

Оценки размеров инновационного пространства, используемого регионами России при создании новых производственных технологий, подтверждают высокую потенциальную ценность этого ресурса.

Наши результаты указывают на важную роль региональных властей в продвижении сотрудничества между государством, промышленностью, исследовательскими и образовательными сообществами, а также в развитии региональных инновационных систем.

Достижение следующих целей будет способствовать развитию экономики знаний в России:

- модернизация научно-исследовательских институтов, в том числе в системе Российской академии наук;
- обновление национальной системы образования;
- интеграция всех элементов инновационной системы (университетов, исследовательских институтов и высших учебных заведений).

Одним из основных критериев, который используется во всем мире для измерения продуктивности инновационных систем, являются результаты исследований и разработок (НИОКР), измеряемые как выпуск инновационных продуктов, количество новых технологий, патентов и академических публикаций. К общепринятым показателям результативности инновационной деятельности относятся затраты на НИОКР (абсолютные или относительные к ВВП и их удельная рентабельность). Статистика показывает, что Россия значительно отстает от стран-членов ОЭСР в области инноваций. Так, в 2020 году расходы на НИОКР в России составили 1,13% ВВП [5] по сравнению с 1,97% ВВП, затрачиваемым на НИОКР в странах-членах ЕС. Государственные

расходы России на образование как доля ВВП и общего государственного бюджета также остаются ниже среднего мирового показателя и составляют 3,9% и 10,9%, соответственно, по сравнению с соответствующими средними показателями в 5,6% и 12,9%.

Низкую продуктивность инноваций связывают исключительно с проблемами внутри страны. Реформирование системы высшего образования и академий наук принимает форму закрытия исследовательских организаций, что отрицательно сказывается на интеллектуальном капитале страны на национальном и региональном уровнях. Такой подход к реформе не оставляет шанса увеличить резерв «интеллектуальных ресурсов» страны и эффективно использовать эти ресурсы.

Важным аспектом развития инновационной экономики является продвижение региональных инноваций и обновление региональных инновационных систем (РИС) как части национальной стратегии. Связывание инновационного развития с преодолением сценария развития, основанного на ресурсах, как на национальном, так и на региональном уровне, к настоящему времени стало нормой. При этом региональное развитие рассматривается как системный процесс, реализуемый в основном за счет применения научных, технологических и управленческих инноваций [3, с. 19-28]. Основными компонентами РИС являются научно-исследовательские организации, университеты, инновационные компании и инфраструктура, обеспечивающая все действия.

Модель регионального инновационного развития (модель тройной спирали), применяемая в странах-лидерах инноваций, подразумевает скоординированные усилия правительства, промышленности и университетов [2, с. 42-57]. Такой подход используется в США, Великобритании, Германии и Франции. Учитывая хорошо развитые возможности фундаментальных исследований в России, эта модель также может быть полностью применена в России ко всему инновационному циклу, от генерации инновационных идей до массового производства конечной продукции. Тем не менее, очевидно, что

правительство, бизнес и общество имеют разные представления о вкладе университетов в инновационное развитие, в то время как разные регионы сталкиваются с разными проблемами и имеют разный потенциал для содействия экономическому росту, основанному на знаниях и инновациях. Различные исследователи отмечают, что решающим фактором успешных инновационных процессов является способность региональных хозяйствующих субъектов работать вместе [4, с. 15-18].

Что касается определения РИС, то такие системы являются компонентами национальной инновационной системы, локализованными для конкретных территорий. Большинство исследователей сходятся во мнении об определении качественных характеристик региональных инновационных систем. РИС включает в себя несколько связанных элементов (организаций и учреждений) и имеет границы (лимиты), отделяющие ее от окружающей среды [1, с. 28-44]. Измерение количественных характеристик таких сетей и их взаимодействия - один из самых сложных аспектов изучения инновационных процессов. Он включает в себя улучшение показателей, выполнение расчетов и проведение экспериментов для оценки роли регионов в развитии различных национальных инновационных систем.

Большую роль в региональном инновационном развитии играют потенциальные связи между различными компонентами российских РИС, а именно организациями, генерирующими новые знания и инновационные идеи; конструкторские бюро и институты; инновационные компании. Возникающие связи в рамках региональных и национальных инновационных систем служат вкладом в инновационный процесс, продуктивность которого прямо пропорциональна доле эффективных взаимодействий между научно-исследовательскими организациями и компаниями, работающими в данном регионе. Оценка продуктивности такого сотрудничества должна быть включена в инновационную составляющую модели региональной экономики.

Институциональные условия такого взаимодействия и его результативность определяются государством. Таким образом, общую

инновационную инфраструктуру можно определить как совокупность организаций, которые создают новые знания, инновационных предприятий, которые помогают разрабатывать новые технологии, продукты и услуги, а также институциональной среды, которая влияет на этот процесс. Общее инновационное пространство - совокупность потенциальных связей между создателями знаний и инновационными компаниями - рассматривается как ресурс для инновационной деятельности. Количество таких связей определяет размер инновационного пространства.

Подход к изучению возникновения экономики знаний в российских регионах и условий, необходимых для ее развития, сосредоточен на важном инновационном ресурсе, а именно на потенциальных связях между научно-исследовательскими организациями и инновационными компаниями. Потенциально значимая роль этого ресурса связана с тем, что его эффективное использование напрямую влияет на региональные инновационные показатели и общий экономический рост на макро- и мезоуровнях.

Количество новых производственных технологий, разрабатываемых в регионах, пропорционально размеру общего инновационного пространства, которое определяется количеством потенциальных связей между научно-исследовательскими организациями и инновационными компаниями, работающими в регионе.

Региональные власти играют важную роль в развитии партнерских отношений между государством, промышленностью и научно-образовательным сообществом, а также в дальнейшем развитии РИС. Их вклад может привести к увеличению общего инновационного пространства в регионе и к повышению его производительности с точки зрения создания определенных типов инноваций.

В долгосрочном плане инвестиции в инновации приводят к более высоким темпам роста по сравнению с аналогичным инвестированием в другие сектора экономики. То же самое можно сказать и о предоставлении налоговых льгот наукоемким компаниям. На первый взгляд, окупаемость инвестиций в инновационный сектор не так высока, как можно было бы ожидать. С другой

стороны, поддержка высокотехнологичных секторов, хотя и не дает быстрых результатов, позволяет сохранить существующий научно-технический потенциал. Впоследствии это может стать основой для диверсификации региональной экономики.

Список литературы

1. Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю., Кудров А.В. Модели производственного потенциала и оценки технологической эффективности регионов РФ с учетом структуры производства. Экономика и математические методы, №1, 2016, с. 28–44.

2. Гибсон Д., Батлер Дж. Исследовательские университеты в структуре региональной инновационной системы: опыт Остина, штат Техас. Форсайт-Россия, т. 7. № 2., 2013 С. 42-57.

3. Голиченко О.Г., Балычева Ю.Е. Типичные модели инновационного поведения предприятий. Инновации, № 2, 2012 с. 19–28.

4. Ефимова И.Н. Научно-инновационный кластер как основа модернизации региональной системы образования, политики, экономики и бизнеса. Альма-матер, № 6., 2019, С. 15-18.

5. Эксперт-РА Инновационная активность крупного бизнеса. Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/expert-inno/part1/>, дата обращения 02.04.2021.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ КАК БАЗА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Хайдарова Г.Г., аспирант

Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, г. Казань

E-mail: 5906477@mail.ru

Суглобов А.Е., д-р экон. наук

Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, г. Казань

E-mail: a_suglobov@mail.ru

Аннотация. Переход к инновационному типу хозяйствования требует применение механизмов, которые обеспечивают ускоренное обновление, внедрение и широкое диффузию передовых технологических процессов, а также становление институциональной сферы, позволяющие расширять научно-технический спектр, государственную инновационную политику, результативной среды, инновационной направленностью. В целом направленные действия подразумевают определенный стимул инновационной активности в той или иной стране. В рамках данной статьи будут характеризоваться значения инновационной активности в нашей стране и рассматриваются аспекты, позволяющие устранить низкую привлекательность в инновационной сфере.

Ключевые слова: инновационный сектор экономики, региональные институты экономики, инновационный фактор, устойчивый экономический рост, система, конкурентоспособность внутренние резервы.

Существенность осуществление инноваций основана на сохранении факторов институционализации инновационной деятельности, способствующие развитию активности хозяйствующих субъектов, в т.ч. предприятий. Обоснованность данных факторов предполагает целого ряда институциональных мероприятий по доведению инновационных предметов до

того, кому инновация предназначалась. Это, в свою очередь, служит к достижению организацией поставленных целей в стратегическом планировании. Институциональные факторы не просто оказывают воздействие, но и катализируют инновационную активность внутри каждой организации, будучи являясь центральным звеном в механизме инновационной деятельности и его развития.

Формирование современной системы институтов является важнейшей предпосылкой достижения стратегических целей в инновационной сфере. Это обеспечивается в рамках экономических, социальных и политических аспектов развития государственного устройства. В Постановлении Правительства РФ от 17 ноября.2008 № 1662-р, в редакции от 28.09.2018 «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2022 года» рассмотрено, что институциональная среда, которая способствует инновационному ориентированному критерию становления на долгосрочной перспективе, будет нацелена на реализацию на основании следующих направлений[1]:

1. Политико-правовые институты, обеспечивающие гражданские и политические права населения страны, направлены на исполнение законодательства. Что обуславливается защитой базовых прав, включающие неприкосновенность личности и собственности и других правовых основ.

2. Обеспечение институтами развитие человеческого капитала. В основу этого направления входят основополагающие принципы, обеспечивающие образованием, медицинским обслуживанием, пенсионным обеспечением и жильем. Выработка новых аспектов и правил функционирования становится основополагающим принципом в проведении институциональных реформ.

3. Расширение развития национальной экономики и его устойчивое функционирование обосновываются экономическими институтами. Основной задачей современного экономического законодательства является проведение структурного обновления и модернизации экономики страны, а так же сохранение факторов экономического роста.

4. Институты развития нацелены лишь на хозяйственные и политические сегменты деятельности, приводящие к решению возможности только их конкретные проблемы замедления экономического роста.

5. Последним направлением является использование системы управления стратегией роста. На ее основе происходит становление и развитие выше рассмотренных видов институтов. В процессе решения комплекса проблем внутреннего характера, управленческая система стратегического регулирования должна учитывать значительное наименование институтов. В свою очередь, они в своем структурном составе содержат финансовую, бюджетную, региональную и социальную сферу.

Следует также подчеркнуть, что в использовании системы управления экономического роста находятся в характерной тесной связи следующие компоненты:

- программы реформ институциональной направленности и планы преобразований;
- показатели предстоящего экономического развития и целенаправленность на региональной основе;
- аналитика долгосрочной и среднесрочной периодов развития научно-технологической сферы.

Кроме приведенных компонентов, система также учитывает программы развития основные сферы экономики и региональная направленность, система бюджетирования основанная на результатах и финансовый план на долгосрочную перспективу.

Определяющим фактором, на базе которого оценивается инновационная активность – конкурентоспособность национальных экономик. В рамках выше представленной Концепции отмечается, что для того, чтобы российская экономическая система стремительно взяла курс на инновационное развитие требуется внести определенные корректировки в национальную инновационную систему, способная формировать преимущества перед конкурентами в глобальном масштабе[6, с.191].

Изучая показатели Всемирного экономического форума, по значению конкурентоспособности на конец 2013 год Российская Федерация занимала 67 место в рейтинге всех государств по индексу глобальной конкурентоспособности. Через 5 лет, т.е. на конец 2018 года наша страна значительно повысила свой рейтинг по этому показателю, оказавшись в числе 30 стран[2]. Анализируя показатель конца 2013 года, необходимо подчеркнуть, что на него влияли ограничивающие факторы, которые понизили рейтинг конкурентоспособности России. Среди них[5, с. 285]:

– не результативная деятельность государственных институтов – уровень рейтинга составляет 119 позицию;

– уровень развития и реализации инновационного потенциала не достаточный – Россия по этому показателю на 74 позиции;

– низкий уровень конкуренции на рынках товаров и услуг - рейтинг у России по показателю 108 позиция;

– неразвитость финансового рынка, приводящего к не доверию инвесторов к финансовой системе - рейтинг у России по показателю 129 позиция.

Наряду с негативными факторами, необходимо отметить, что экономика России обладает сильными сторонами: значительный объем внутреннего рынка, положение инфраструктуры и высокая степень распространения высшего образования.

На данном этапе развития инновационный путь характеризуется как основа для развития и укрепления национальной экономической системы, что приводит к повышению позиций на мировом рынке. Инновационное развитие экономики будет в стабильном состоянии при заинтересованности всех участников инновационного процесса [2]. Основываясь на данное обстоятельство, государством должно создаваться оптимальные условия для формирования инновационных процессов.

В 2018 и 2019 году по данным ФСС инновационная активность в Российской Федерации зафиксировалась на пике значений – 19,25 % и 20,05 % соответственно. Годом ранее этот показатель установился на уровне 17,52 %.

При этом, доля хозяйствующих субъектов, которые занимаются инновациями в области технологии, вырос с 9,1 % до 30,5 % за 2012-2019 гг.

Повышение статистических значений не случайны. Инновационная сфера за последние годы оказалась под воздействием существенных воздействий. Наряду с Постановлением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р, в редакции от .2018 «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2022 года», были разработаны нормативно-правовые акты, направленные на регулирование инновационной деятельности. Их нацеленность влияния: стратегии развития науки и политики управлений инновационной системой до 2019 года.

Одновременно по функциям исполнения инновационной деятельности происходит структурированность институциональных органов государственной власти, включающие в себя организации, министерства и ведомства [11, с. 19].

На основании вышеизложенного, подчеркнем, что на данный момент российский спектр предпринимательства, основывается на хозяйствующих субъектах с разимым рыночным развитием, при этом уровень инновационноактивных организаций не столь значительна. Следовательно, необходимо стимулировать условия по инновационной ориентированности хозяйствующих субъектов, что позволит расширить потенциал инновационноактивных организаций, которые уже существуют.

Список литературы

1. Постановления Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р, в редакции от 28.09.2018 «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2022 года» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/document/> - СПС «КонсультантПлюс»
2. Показатели, оценивающие инновационную деятельность: 2019: Стат. сб. М.: Высш. шк. экономики, 2019 - 472 с.
3. Барышева А.В. Инновационное управление: учебное пособие / под ред. А.В. Барышевой. – М.: Феникс, 2018.

4. Заркович А.В. Национальная инновационная система и коммерческий успех инноваций. Инновационные тенденции: Россия и Европа // Научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации». – 2019 – №8 – с. 28-36
5. Келле В.Ж. Инновационная система России: формирование и функционирование. – М.: Едиториал, 2019, - 281 с.
6. Леонтьев Л.И. О формах и методах стимулирования инновационной деятельности. – М.: РИЦ ИСПИ РАН, 2019, - 381 с.
7. Российский статистический ежегодник. 2020: стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2020 – 865 с.
8. Снегирев Г.В., Моргунов Е.В. Государственная (национальная) инновационная система: сущность и содержание. Собственность и рынок. – 2019 - №5. - С. 16-27.
9. Тоньшева Л.Л. Инновационное предпринимательство: природа и выбор бизнес-модели [текст] / Известия высших учебных заведений: Социология. Экономика. Политика. – 2019 - № 2 (14). – с. 16-19.
10. Ясин Е. Г. Институт и инновации: к постановке проблемы // Форсайт. – 2019 – № 8 (10). – С. 18–29.

**ПРОВЕДЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ВОРКШОП С ЦЕЛЬЮ РАЗВИТИЯ
ТУРИСТКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТУРРИТОРИЙ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

Колбас К.Ю., магистрант

Российский государственный социальный университет, г. Москва

E-mail: ksenusik@gmail.com

Сивеня А.Н., магистрант

Российский государственный социальный университет, г. Москва

E-mail: anya-sivenya@mail.ru

Научный руководитель:

Крюкова Е.М., канд. экон. наук

Российский государственный социальный университет, г. Москва

E-mail: lena-krukova@yandex.ru

Аннотация. Из-за пандемии (COVID-19), которая принесла многочисленные локдауны по всему миру - люди получили время на то, чтобы заняться собственным саморазвитием. Многие купили онлайн-курсы по повышению квалификации, а кто-то начал что-то делать своими руками. Но всё это осложнялось тем, что люди никуда не могли выезжать и только в июне 2020 года в Российской Федерации начало потихоньку возобновляться внутреннее авиасообщение. Те знания, которые были приобретены за время карантина: нуждались в эмоциональной подпитке, потому что невозможно ничего создавать или изучать, когда человек эмоционально нестабилен. Так как международное авиасообщение было закрыто, то люди начали путешествовать по территории Российской Федерации, посещая регионы, до которых никак не могли доехать ранее.

Ключевые слова: воркшопы, мастер-классы, туристская дестинация, региональный туризм

Воркшопы это мероприятия, на которых специалист в какой-либо области, делится своими знаниями с людьми. Данное мероприятие может проходить и

один день, а может продолжаться и в течение длительного времени. В основном воркшопами называют необычные креативные тренинги, которые направлены на развитие творческого потенциала человека [1].

Процесс обучения на воркшопе непосредственно связан с работой в коллективе. Каждый из тех, кто присутствует на мероприятие принимает активное участие в решение поставленных задач. Формат воркшопа зависит от тех целей, которые поставлены изначально создателями мероприятия. На сегодняшний день выделяются следующие типы воркшопов:

✓ Марафон. В этом воркшопе несколько специалистов делятся своими знаниями и опытом, а также дают задания участникам и потом проверяют его выполнения. Одним из самых популярных форматов данного воркшопа является «Онлайн-марафон». На данный момент, для проведения такого вида мероприятий - очень популярна такая площадка, как «Instagram». Где создаётся закрытая страничка, куда добавляют только участников марафона.

✓ Тимбилдинг. Задача данного воркшопа – наладить взаимоотношения внутри коллектива и научить сотрудников работать вместе.

✓ Мастерская. На данный момент, один из самых популярных видов воркшопа. На мастер-классах участники делают что-либо своими руками, на наш взгляд, данный вид прекрасно подходит, как один из инструментов продвижения туристкой дестинации

✓ Дискуссионный клуб. Этот формат нацелен на то, чтобы участники между собой обсуждали какую – либо тему и делились своим мнением с окружающими. Данный формат помогает совершенствовать логическое мышление и умение правильно приводить аргументы в защиту своей позиции.

Например, во многих средствах размещения проводятся различные мастер-классы для проживающих, которые не только помогают скоротать время на отдыхе, но и также подробно познакомиться с регионом, в который они приехали отдыхать.

Например, в отеле «Green Flow Hotel», который находится на Розе Хутор и позиционирующий себя, как первый эко-отель в Российской Федерации – ежедневно проводятся занятия по [2]:

- ✓ Йоге
- ✓ Растяжке
- ✓ Скандинавской ходьбе
- ✓ Функциональной тренировке

Также на базе данного отеля можно приобрести курс «MIOLIFE» - это авторская программа оздоровления и изменения пищевых привычек в well-being отеле Green Flow, Роза Хутор, созданная совместно с Лидией Ионовой, одним из лучших диетологов России по версии Forbes. Гости отеля, которые хотели бы пройти данную программу могут записаться на неё по приезду, либо заранее на сайте: <https://greenflow.ru/miolife/>. И самое главное, после возвращения у гостя ещё будет онлайн- сопровождение на протяжении определенного времени, что очень удобно.

Также на территории Российской Федерации, начиная с 1998 года, проводится воркшоп «Турбизнес»- это профессиональные рабочие встречи, которые проводятся между туроператорами и турагентствами два раза в год – весной и осенью. На данном мероприятии обсуждаются различные вопросы по развитию туризма в регионах Российской Федерации, а также помощь региональным турагентствам.

Преимущества воркшопов «Турбизнес» в следующем [3]:

- ✓ Мощная поддержка ИД «Турбизнес»: 25 000 подписчиков, почтовые и онлайн-рассылки по актуальной выверенной базе туроператоров и агентств, гостиниц, региональных администраций и зарубежных представительств по туризму, страховых и транспортных компаний;
- ✓ Широкая линейка предложений: участие в 32 городах России и СНГ за сезон;

✓ Самая высокая явка профессиональных посетителей на мероприятия: за счет сильного состава участников, тщательной подготовки мероприятия и организации подъездных трансферов для турагентств;

✓ Организация индивидуальных презентаций, мастер-классов, конференций, бизнес-завтраков, образовательных дней, обучающих семинаров, роуд-шоу для турфирм, гостиниц Москвы и регионов, для национальных представительств, ТИЦ, комитетов по туризму Москвы, Санкт-Петербурга и других городов;

✓ Организация ежегодной профессиональной премии в области делового туризма и MICE — Russian Business Travel & MICE Award;

✓ Организация бизнес-завтраков в рамках workshop «Турбизнес».

Также с 6 апреля по 9 апреля будет проходить воркшоп «Лето в России» и слоган данного мероприятия как раз таки очень хорошо отражает, что сейчас происходит в туризме на территории Российской Федерации, а слоган звучит так «Время открывать Россию!»

На данном мероприятии будут представлены различные туристские дестинации, которые и примут на себя основной поток туристов это [4]:

- ✓ Кавказские Минеральные Воды
- ✓ Черноморское побережье Кавказа
- ✓ Золотое кольцо России
- ✓ Озеро Селигер и остров Гордомля
- ✓ Санкт-Петербург и белые ночи
- ✓ Алтай: горы, тишина и термальные источники
- ✓ Байкал и его "ворота" - Иркутск.

На наш взгляд, данные туристские дестинации – это идеальный выбор для пропаганды внутреннего туризма на территории Российской Федерации и только вот такие воркшопы помогут турагенту понять: «Захочет ли потребитель туда ехать? Что вообще есть на данных территориях?».

Проведение воркшопов – это идеальный инструмент для продвижения туристского продукта, потому что они помогают косвенно окунуться в

атмосферу, которая царит на той или иной туристкой территории. Также проведения различных воркшопов может дать толчок к развитию различных туристских дестинаций, на которых они будут проводится и в дальнейшем люди захотят туда вернуться уже именно с целью туризма.

Список литературы

1. Каменец, А. В. Основы культурно-досуговой деятельности : учебник для вузов / А. В. Каменец, И. А. Урмина, Г. В. Заярская ; под научной редакцией А. В. Каменца. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 185 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06403-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452814> (дата обращения: 24.02.2021).
2. [Электронный ресурс], URL: <https://greenflow.ru/> ,Дата обращения: 24.02.2021.
3. [Электронный ресурс], URL: <http://www.tb-workshop.ru/> , Дата обращения: 24.02.2021.
4. [Электронный ресурс], URL: <https://travelworkshop.online/>, Дата обращения: 24.02.2021.

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Коротаев О.А., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: utoridger@mail.ru

Научный руководитель:
Дробышева В.А., канд. экон. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: vdrobisheva@ruc.su

Аннотация. Развитие рыночных отношений предполагает эффективное использование всех экономических ресурсов предприятия, к которым относят оборотный капитал. В статье обосновывается необходимость управления оборотным капиталом в целях успешного развития предприятия, представлены основные направления управления оборотными средствами для повышения эффективности их использования.

Ключевые слова: управление, оборотный капитал, оборотные средства, эффективность.

Успешная деятельность предприятий определяется влиянием множества факторов, среди которых значительное место отведено оборотному капиталу. Потребность в нем обеспечивает стабильность развития, необходимую доходность и снижение рисков. Необходимость управления оборотным капиталом обусловлена важностью достижения экономической устойчивости предприятия.

В экономической литературе отмечается, что управление применимо во всех без исключения сферах деятельности. Управленческие решения должны охватывать весь спектр вопросов хозяйственно-финансовой деятельности предприятий. Использование в управлении разнообразных методов, приемов позволяет добиться определенных запланированных результатов, повысить финансовую устойчивость предприятий.

Управление оборотным капиталом необходимо для обеспечения непрерывности и эффективности деятельности предприятия, поэтому выявление основных элементов управления оборотными средствами носит актуальный характер.

Предприятия могут влиять на объем и структуру оборотного капитала. Уменьшение размера оборотного капитала приводит к росту показателей его оборачиваемости и рентабельности, но ликвидность при этом может снижаться. Возрастание суммы оборотного капитала не всегда приводит к росту выручки предприятия, увеличению уровня прибыли и ускорению оборачиваемости.

Важной задачей по управлению оборотным капиталом должна стать разработка мероприятий, способствующих созданию его оптимального размера, обеспечивающего запланированную рентабельность. Управление оборотными активами во многом зависит от отнесения предприятия к конкретной отрасли экономики, характера технологических процессов, применяемых при производстве продукции, степени конкуренции. Нельзя не учитывать состояние объемов деятельности, прямо влияющих на структуру оборотного капитала. Расширение объемов деятельности, выход на новые рынки требует увеличения оборотных средств [5].

Благодаря наличию оборотных средств процесс производства продукции непрерывен, повышается его эффективность [1]. Эффективное использование оборотного капитала непосредственно влияет на себестоимость выпускаемой продукции, издержки производства, изменяя их в сторону уменьшения. Своевременное реагирование на состояние оборотных средств позволяет повлиять на ускорение их оборачиваемости, что приведет к росту прибыли, улучшению финансового состояния предприятия в целом.

Структура оборотного капитала предприятия неоднородна, она включает оборотные средства, представленные в форме материальных и производственных запасов, денежные средства в кассе, на счетах в банковских учреждениях, в ценных бумагах, дебиторской задолженности. Следует отметить, что имеются значительные различия в структуре оборотного капитала,

обусловленные спецификой отраслей экономики, что также накладывает отпечаток на принимаемые управленческие решения применительно к перечисленным элементам оборотных средств.

Оборотный капитал предприятия принято делить на две группы:

- оборотные производственные фонды - включают предметы и орудия труда, к которым относятся сырье и материалы, полуфабрикаты, топливо, малоценные и быстро изнашиваемые предметы и т. п.;
- фонды обращения – включают полностью готовую к реализации продукцию, находящуюся в складских помещениях, отгруженные покупателям товары; денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке, дебиторскую задолженность и т. п. [3].

Оборотный капитал в отличие от основного находится в постоянном движении, совершая кругообороты. Полный кругооборот включает последовательный переход от денежной к производительной, далее к товарной форме.

В процессе одного оборота выделяют три стадии.

Для первой характерно приобретение сырья, материалов и других средств производства на имеющиеся денежные средства. Этот процесс предполагает смену денежной формы оборотных средств на производственную. Отличительной особенностью второй стадии является непосредственный выпуск продукции, оборотные средства переходят в товарную форму. Заключительная третья стадия представлена продажей выпущенной продукции и получением за нее денежных средств. На последней стадии кругооборота происходит возврат оборотных средств в денежную форму и цикл их кругового движения повторяется [2, 4].

Постоянное управление оборотными средствами делает необходимым анализ их формирования, изучение обеспеченности ими [5]. Эффективное использование оборотных средств предполагает правильное обоснование потребности в них и контроль за их оборачиваемостью. С этой целью предприятия должны анализировать скорость и время обращения оборотных

средств. При этом первый показатель характеризует количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный период, а второй представлен количеством дней длительности одного оборота. Увеличение первого показателя при снижении второго оценивается положительно в деятельности предприятия.

Управление оборотными средствами должно охватывать не только своевременное отслеживание ситуации с оборачиваемостью средств, вложенных в запасы, но и контролировать оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности [6].

Управление денежными средствами также оказывает влияние на эффективное использование оборотного капитала [9]. Предприятия должны иметь наличные денежные средства в таком объеме, чтобы своевременно проводить текущие платежи, не прерывая технологический цикл и не нарушая договорных обязательств.

Постоянный контроль за дебиторской задолженностью дает возможность не допускать долгов, а, следовательно, снизить отток собственного оборотного капитала. Высокий уровень дебиторской задолженности может привести к остановке производственного процесса, что недопустимо для предприятия [8].

Своевременное изучение состояния товарных и производственных запасов предприятия и принятие мер по их нормализации позволяет улучшить платежеспособность предприятия [10]. Чрезмерные запасы обычно увеличивают кредиторскую задолженность предприятия. Это связано с тем, что определенная часть денежных средств длительное время находится в форме запасов, при этом возникает необходимость в их хранении, что увеличивает расходы на содержание. Недостаточное количество товарных запасов отрицательно влияет на деятельность предприятия, поскольку может привести к простоям, снижению выпуска и реализации продукции, потере прибыли, к снижению конкурентоспособности предприятия.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о значимости процесса управления эффективным использованием оборотного капитала предприятия.

Управление оборотными активами должно быть нацелено на определение оптимального для предприятия уровня оборотных средств, от которого зависит состояние его платежеспособности. Кроме того, необходимо постоянно анализировать структуру, объем оборотных средств, их рентабельность, что приведет к эффективному их использованию [7, 11].

Управление оборотным капиталом обеспечивает его более эффективное использование на основе применения новых средств совершенствования технологического процесса, лучшего использования имеющихся производственных мощностей, рационального использования всех ресурсов предприятия при выпуске продукции, повышения производительности труда, улучшения работы отделов материально-технического снабжения предприятия с целью обеспечения непрерывной поставки необходимых товарно-материальных ресурсов, а также снижения времени нахождения оборотного капитала в дебиторской задолженности.

Список литературы

1. Айдарханов М. Основы экономической теории: Учебник / М. Айдарханов. - Москва: Фолиант, 2017. - 432 с.
2. Алексейчева Е. Ю. Магомедов М. Д., Костин И. Б. Экономика организации (предприятия): Учебники / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин — Москва: Дашков и Ко, 2020. - 290 с.
3. Борисов Е. Ф. Экономика: Учебник для бакалавров / Е. Ф. Борисов, А. А. Петров, Т. Е. Березкина. – Москва: Проспект, 2020. - 272 с.
4. Грибов В. Д. Экономика предприятия: Учебник / В. Д. Грибов, В.П. Грузинов. — Москва: Инфра-М, КУРС, 2017. - 448 с.
5. Дробышева В.А. Оборотные средства предприятия и их планирование / В.А. Дробышева, В.А. Веселова. // Молодежь и наука: развитие творческого потенциала: материалы Международ. студ. науч.-практ. конф. (11 апреля 2017 г.) / Рос. ун. -т кооп. – Ярославль-Москва: Канцлер, 2017.
6. Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия (для бакалавров): Учебник / Т.А. Ивашенцева. – Москва: Кнорус, 2019. – 159 с.

7. Поликарпова Т. И. Экономическая теория: Учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / Т.И. Поликарпова. – Москва: Юрайт, 2019. - 254 с.
8. Самарина В. П. Экономика организации: Учебник/ В.П. Самарина, Г.В. Черезов, Э.А. Карпов. – Москва: КноРус, 2020. - 320 с.
9. Сергеев И. В. Экономика организации (предприятия) : Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И.В.Сергеев, И.И. Веретенникова. — Москва: Юрайт, 2019. - 512 с.
10. Тертышник М. И. Экономика организации: Учебник и практикум / М.И. Тертышник. – Москва: Юрайт, 2020. – 632 с.
11. Шимко П. Д. Экономика: Учебник и практикум для академического бакалавриата / П. Д. Шимко. – Москва: Юрайт, 2019. – 462 с.

ОСНОВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ УСПЕШНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Данильченкова О.Г., аспирант
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: 123og@bk.ru

Научный руководитель:
Брилон А.В., канд. экон. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: brilon.andrej2016@yandex.ru

Аннотация. Важнейшей роли в развитии малого и среднего предпринимательства отводится развитию ключевых компетенций предпринимателя. Современные цифровые технологии в значительной степени облегчают многие процессы по сбору, обработке и анализу информации, что обеспечивает оперативность принятия управленческих решений, улучшению финансовых показателей, оптимизации бизнес-процессов и так далее. Однако, в действительности большая часть руководителей не используют эти инструменты в планировании и управлении, в связи с отсутствием у руководителя должных навыков - особенно это касается финансового планирования, что приносит гораздо меньше пользы, чем могло бы, а зачастую может вести и к разорению.

Ключевые слова: планирование, компетенции, профессионализм, предпринимательство, навыки.

Почти каждый человек задавался хоть раз в жизни вопросом: "Почему у одних получается создать, развивать и удерживать бизнес, а у других нет?" Обычно в фокусе внимания находится личность предпринимателя, в то время как его профессиональные навыки, компетенции и опыт остаются мало освещенными. Все это в значительной мере влияет на его особенности поведения, что отражается на деле, которым он занимается. Рассмотрев ключевые компетенции в управлении, а так же ключевые качества, которыми должен обладать успешный предприниматель, можно предположить, что их

развитие и усовершенствование на протяжении всей предпринимательской деятельности и может являться причиной успеха.

В России современному предпринимательству немногим более 30 лет. В нашей стране субъектов малого и среднего предпринимательства около 6 млн и занято примерно 18 млн человек. При этом в последние несколько лет количество закрывшихся предприятий значительно превышает число вновь зарегистрированных. Так по данным Федеральной налоговой службы РФ в 2020 году закрытых компаний и ИП оказалось в 2,4 раза больше, чем вновь зарегистрированных. В 2019 году, так же был зафиксирован антирекорд, там пришлось 2,2 закрытых компании на каждую открытую. Причин тому много, тут и пандемия, и не сильно улучшающийся деловой климат, снижающаяся покупательская способность населения, административное и налоговое давление, но не следует сбрасывать со счетов и относительно низкую финансовую и технологическую грамотность наших предпринимателей. Те же кто внедряет цифровые технологии, постоянно совершенствует свои компетенции и непрерывно отлаживает бизнес-процессы, вырвались на новый уровень развития своего бизнеса.

Почти все предприниматели сталкиваются с одними и теми же проблемами и совершают одни и те же ошибки - это и выбор партнеров, тестирование новой ниши, продукта и каналов сбыта, наличие грамотных специалистов и надежных контрагентов. И если "зрелая" организация уже накопила некий запас прочности в виде опыта, ресурсов и слаженной команды, то стартап зачастую не выдерживает подобных потрясений и примерно 50% молодых предприятий уходит с рынка в первый год, в течении второго и третьего этот процент увеличится и достигнет 92-93% и лишь 3% предприятий смогут отметить 5 лет своей деятельности. По данным Федеральной налоговой службы РФ в 2020 году прекратили деятельность 1,54 млн юрлиц, ИП и фермерских хозяйств, это примерно чуть меньше пятой части всех действующих бизнесов в России. До этого такое резкое изменение показателей наблюдалось в 2014 году, когда закрылось 1,7 млн субъектов предпринимательской деятельности.

Изучая огромное количество публикаций о бизнесе, можно заметить, что так или иначе все они говорят о наличии ключевых качеств присущих предпринимателям-лидерам. И неважно к какой категории относится предприниматель - основатель семейной компании или предприниматель использующий для развития венчурный капитал, предприниматель использующий передовые разработки и технологии или вкладывающий денежные средства в научные исследования, в дальнейшем их коммерциализируя, всем им присущи одни и те же качества. Так что же это за качества?

1. Выявление возможностей. Людям, обладающим данным качеством свойственно искать и главное находить возможности для бизнеса. Это люди, для которых кризис - это время новых возможностей и перемен.

2. Видение и влияние. Это способность влиять на всех и на все ради реализуемого проекта, ради достижения намеченных целей.

3. Работа в условиях неопределенности. Это способность выполнять в любых условиях начатое дело, несмотря на меняющиеся обстоятельства, даже в условиях неопределенности и неоднозначности.

4. Умение формировать команду и умение мотивировать ее участников. Правильный выбор участников команды и их мотивация для достижения стратегических целей бизнеса.

5. Способность принимать правильные эффективные решения и действенные бизнес-решения, зачастую в условиях недостаточной информированности.

6. Умение завязывать нужные знакомства, создавать профессиональные и деловые сети, используя их для создания и развитие бизнеса. Как сейчас принято говорить - эффективный нетворкинг.

7. Умение ставить цели бизнеса выше личных целей. А так же умение работать в команде и быть сильным командным игроком. Расположенность к сотрудничеству.

8. Умение все держать под контролем не опускаясь до мелочей. Успешно управлять текущими оперативными вопросами бизнеса.

9. Знание всех финансовых аспектов бизнеса, их контроль и успешное управление.

10. Навыки построения эффективной системы продаж, включающую привлечение, удержание и дальнейшую работу с клиентом. Способность выстраивать стратегию долгосрочного партнерства и вовлечения клиента.

11. Умение быстро находить и перестраивать структуру адаптируясь к быстро меняющимся внешним условиям и неопределенности. А зачастую умение обходиться без создания новых структур для решения новых задач.

Однако все мы прекрасно понимаем, что какими бы качествами не обладал человек для достижения результатов необходимо развивать компетенции. И чем выше уровень руководителя, тем сильнее и шире должен быть уровень его компетенций. И навыки стратегического мышления, планирования, умения организовывать команды для длительного сотрудничества или для выполнения конкретного проекта, нахождение правильных мотивационных инструментов намного важнее, чем глубокие но узкие знания в конкретной профессиональной сфере. В настоящее время стало очевидным, что управленческие компетенции являются максимально важными факторами успешности предпринимателя, эффективности работы его команды, финансовых показателей, а так же репутации компании.

В таблице 1 приведены основные компетенции необходимые предпринимателю.

Таблица 1.

Компетенции в управлении			
Личностные	Корпоративные (командные)	Профессиональные	Специализированное ПО
лидерские	ориентация на результат	стандарты управления проектами	программы календарно-сетевое планирования

переговорные, презентационные	управление эффективностью	управление интеграцией и изменениями	программы для управления проектами
активность преобразующие действия и тактическая активность	способность к развитию	управление содержанием и требованиями	MindManager (программное обеспечение для составления интеллект-карт)
управление командой, конфликтами и стрессом	обеспечение безопасности	инструменты и методы декомпозиции	системы поддержки принятия решения (в том числе программы по управленческому учету и финансовому планированию)
эмоциональный интеллект	формирование инновационной среды		
...
Универсальные или так называемые - "базовые" - это компетенции. основывающиеся на интеллектуальных, коммуникативных, эмоциональных и волевых качествах		Специальные - это умения и навыки, связанные с профессиональной деятельностью	

В современной быстро меняющейся действительности производственные технологии сменяют друг друга так быстро, что приходится постоянно учиться, отслеживая постоянные тенденции и новые веяния, так как это напрямую влияет на рынок, меняя условия бизнеса. Становится понятным, что на современном рынке не технологии или товар определяют долговременный успех, а хорошо подобранная слаженная команда и непосредственно ее руководитель, способные осваивать новые технологии, получать новые знания, приобретать новые навыки. Не текущее владение специальными навыками, а способность эти навыки быстро осваивать по мере необходимости становится сейчас важным.

Такая способность обеспечивается не специальными компетенциями, не профессиональными знаниями и умениями, а универсальными компетенциями или можно сказать ключевыми личностными качествами предпринимателя, являющимися основой для овладения специальными знаниями. Все это и является фундаментом, на котором строится деятельность предпринимателя.

Предприниматель-лидер постоянно развивает и совершенствует свои управленческие компетенции, черпает новую информацию из всевозможных источников и оттачивает полученные навыки на практике. Используя действенные методики он постоянно оптимизирует рабочие процессы, эффективно управляет ресурсами, оттачивает технику коммуникаций - все его действия нацелены на достижение поставленных целей. Совершенствование профессиональных компетенций и личностных качеств способствует развитию и процветанию бизнеса, именно это спасает его в трудные времена и выводит на новый уровень, именно это составляет основной капитал и ценный актив, именно этому предприниматели должны уделять большое внимание.

Список литературы

1. Коллинз Дж. От хорошего к великому // Манн, Иванов и Фербер. 2020. 368 с.
2. Кови Ш, Макчесни К., Хьюлинг Д. Как достичь цели: Четыре дисциплины исполнения // Альпина Паблишер. 2018. 308 с.
3. Нив Г. Организация как система: Принципы построения устойчивого бизнеса Эдвардса Деминга // Альпина Паблишер. 2018. 368 с.
4. Крогерус М., Чепелер Р. Книга решений. 50 моделей стратегического мышления // Олимп-Бизнес. 2018. 208 с.
5. Друкер П. Эффективный руководитель // МИФ. 2019. 240 с.
6. Гоулман Д., Бояцис Р., Макки Э. Эмоциональное лидерство // Альпина Паблишер. 2018. 301 с.
7. Харитоновна Е.В. Об определении понятий «компетентность» и «компетенция» // Успехи современного естествознания: материалы конференций. 2007. № 3. С. 67–68.

8. Ерофеев А.К., Базаров Т.Ю. Авторские технологии разработки моделей компетенций // URL: [https://orgpsyjournal.hse.ru/data/2014/12/31/1103709925/OrgPsy_2014_4_4\(Yerofeev-Bazarov\)74-92.pdf](https://orgpsyjournal.hse.ru/data/2014/12/31/1103709925/OrgPsy_2014_4_4(Yerofeev-Bazarov)74-92.pdf)

9. Кудрявцева Е.И. Компетенции и менеджмент: компетенции в менеджменте, компетенции менеджеров, менеджмент компетенций: монография // Сев.-Зап. ин-т упр. - фил.РАНХиГС - СПб.: ИПЦ СЗИУ РАНХиГС. 2012. 340 с. URL: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/irparutpzx/direct/201280035>

10. В 2020 году закрылось в 2,4 раза больше бизнесов, чем открылось / эл.ж-л Клерк (рубрика: Экономика России). 2021. URL: <https://www.klerk.ru/buh/news/509680> (дата обращения 15.04.2021).

11. В 2020 году закрылся каждый пятый бизнес / Бизнес.ру: Большой портал для малого бизнеса. 2021. URL: <https://www.business.ru/news/21472-v-2020-godu-zakrylsya-kajduy-pyatyy-biznes> (дата обращения 15.04.2021).

РАБОТА PR-СЛУЖБЫ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ: НЕДОСТАТКИ

Аверьянова А.А., бакалавр

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: annaaveryanova22@mail.ru

Научный руководитель:

Маслова Е.Л., канд. экон. наук

Российский университет кооперации, г. Мытищи

E-mail: elena.maslova@inbox.ru

Аннотация. В настоящее время российская экономика находится в кризисной ситуации. Одним из инструментов увеличения конкурентоспособности организации является работа PR-службы. Как известно, одной из основных функций PR-службы является формирование положительного общественного мнения об организации, а также имиджа и репутации организации. Репутации компании может серьезно повредить кризис, а также распространяемая в общественности негативная информация о ней. Поэтому действия PR-службы по предотвращению ложных или негативных слухов, всячески способствуют поддержанию благоприятного имиджа компании.

Ключевые слова: кризис, PR-службы, репутация, имидж, слухи, кризисное управление.

Термин "кризисное управление" имеет несколько значений в зависимости от того, как расположены акценты.

В западной литературе этот термин относится к определенному типу действий, направленных на преодоление состояния (чрезвычайной ситуации), которое представляет угрозу функционированию организации или предприятия, и к основному вопросу, в котором возникает вопрос о существовании.

В других источниках у авторов другая позиция – это связано с их отношением к кризисам, которые, по их мнению, позитивны. Здесь кризисное управление уже определено как способ создания методов, которые позволяют

прогнозировать начало нового кризиса и планировать политику и стратегию компании.

Работа PR-служб позволяет в условиях кризиса сохранить положительный имидж компании. Однако, в настоящее время есть много примеров, когда компании допускают ошибки в работе с общественностью, что является серьезной проблемой и приводит зачастую к чрезвычайным ситуациям. Поэтому выбранная тема является актуальной.

В каждом предприятии и организации антикризисное управление нужно начинать с построения системы качественного и количественного анализа различных ухудшающихся показателей, сигнализирующих о подходе к возможному кризису. Это приоритет антикризисного управления.

Способность справляться с кризисами зависит прежде всего от человеческого фактора. Наличие сознательных человеческих действий является фактором, который позволяет находить возможные решения чрезвычайных ситуаций, направлять усилия по преодолению самых сложных проблем и использовать накопленный опыт.

Задачи управления кризисными ситуациями могут быть объединены в следующие группы.

1. Прогноз из докризисного состояния.
2. Бизнес-обоснование прикладных программ.
3. Определение средств и методов антикризисного управления. К ним относятся прежде всего методические задачи.
4. Дифференциация технологии управления.
5. Развитие и вербовка расследования конфликта, так как конфликт является неотъемлемой частью чрезвычайных ситуаций.

В целом, функция антикризисного управления заключается в принятии мер, которые приведут к положительным результатам в преддверии, во время и после кризиса. Так что это:

- 1) pre-Crisis Management;
- 2) кризисное управление;

- 3) действия по преодолению кризиса;
- 4) стабилизация нестабильных позиций;
- 5) минимизация потерь и упущенных возможностей;
- 6) своевременное принятие необходимых мер и решений.

Суть антикризисного управления можно выразить следующим образом:

- 1) кризисы могут быть предсказаны, предсказаны и спровоцированы;
- 2) кризисы могут быть в некоторой степени ускорены или даже замедлены
- 3) кризисы могут быть смягчены;
- 4) полное управление во времена кризиса требует специальных знаний, опыта и обучения;
- 5) кризисные процессы в определенных измерениях могут управляться;
- 6) целенаправленные меры по преодолению кризиса способствуют ускорению этого процесса и минимизации негативных последствий.

Как правило, все процессы в компании или организации можно разделить на две группы: управляемые и не управляемые. Управляемые – это процессы, на которые могут влиять изменения направления. Неконтролируемые процессы не меняются ни под каким влиянием и протекают по своим внутренним законам.

Эти две группы находятся в определенном соотношении и имеют собственную динамику, которая, кстати, отражает методику управления и ее эффективность.

В некоторых случаях организация не может управлять управляемыми процессами, что является отрицательным показателем. Преобладание неуправляемых процессов является одной из причин кризисов и показателем несостоятельности управленческого аппарата. Однако слишком большой процент управляемых процессов также может привести к кризису.

Проблемы работы PR-служб в кризисной ситуации.

1. Замкнутость и нежелание вступать в контакт. Современные PR-практики знают много примеров, когда компании допустили серьезные ошибки в разрешении кризисных ситуаций. Наиболее распространенным из них является либо полная изоляция компании от контактов со СМИ и

общественностью, либо минимальная информация целевой аудитории о положении дел. Иногда компании предпочитают не предоставлять информацию о кризисе до тех пор, пока не будут доступны все факты и детали, а сама проблема не будет успешно решена.

2. Трудности в кризисной ситуации компании могут быть вызваны неправильным выбором сотрудника, официально представляющего позицию организации. Ошибкой во времена кризиса было бы отказывать лидерам в выступлениях перед общественностью и СМИ.

3. Односторонняя информация. Неправильное определение приоритетов при составлении кризисных отчетов для СМИ и аудитории также может привести к неприятным последствиям.

4. Преуменьшение масштабов и тяжести кризиса. Такая политика не только поможет повысить недоверие к компании и ее новостям во времена кризиса, но и отразится на имидже и репутации всей организации.

Кризис может серьезно повредить репутации компании, поэтому антикризисные PR-действия, направленные на предотвращение ложных или негативных слухов, всячески способствуют поддержанию благоприятного имиджа компании.

Управление проблемами включает в себя:

- прогнозирование проблемы,
- выявление основных задач и сосредоточение внимания на сильных и слабых сторонах,
- внешнее планирование приоритетов,
- сосредоточение внимания на прибыли,
- проведение PR-компаний,
- создание плана действий и поддержка со стороны руководства.

На нынешнем этапе специалисты по связям с общественностью разрабатывают информационные модели вероятного чрезвычайного риска.

Чтобы преодолеть кризисную ситуацию необходимы:

- 1) согласованная политика владельцев бизнеса в устранении кризисной ситуации;
- 2) испытанные средства связи и оборудование;
- 3) группа лиц, отвечающая за выступления в прессе, характеризующаяся повышенной ответственностью;
- 4) целостность и доступность информации.

Основная задача корпоративных СМИ - передавать информацию потребителям. Их реализация осуществляется по-разному и со всеми средствами массовой информации.

Важно учитывать особенность функций СМИ, которые включают в себя различные аспекты:

1) Информация: сообщения о положении дел, различного рода фактах и событиях; оценка и комментарий: представление фактов сопровождается комментарием к ним, их анализом и оценкой;

2) когнитивно-педагогический аспект: средства массовой информации продвигают базу знаний своих читателей, слушателей, зрителей и передают разнообразную культурную, историческую, научную информацию;

3) функция влияния на мнения и поведение людей, особенно во время массовых общественно-политических событий. Как известно, СМИ - четвертая власть;

4) гедонистический аспект: способ подачи информации имеет первостепенное значение, поскольку информация воспринимается с большим положительным эффектом, когда метод подачи инициирует приятные чувства, удовлетворяет нравственные потребности получателя.

Средства массовой информации делятся на визуальные (периодическая печать), аудиовизуальные (Радио), аудиовизуальные (телевидение, документальный фильм). Корпоративная служба PR может использовать их вместе в совокупности.

Таким образом, можно констатировать, что управление проблемами сосредоточено на прогнозировании кризисов, в первую очередь, на

стратегических целях, таких как прибыльность, укрепление рыночных позиций и масштаб операций. Основное внимание уделяется стратегическим целям организации.

После выявления проблем руководством организации совместно со специалистами PR-служб предлагаются стратегии устранения неполадок, программы и графики мероприятий. Для систематического решения проблем рекомендуется разрабатывать план действий.

Управление проблемой зависит от генерального директора, работников PR-службы. Личные обязанности этих специалистов имеют решающее значение для создания и реализации управления проблемами в компании.

Список литературы

1. Варакута, С. А. Связи с общественностью: [Электронный ресурс] учебное пособие / С. А. Варакута. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 207 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-003443-0. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/993597>

2. Сажина, М. А. Управление кризисом: [Электронный ресурс] учебное пособие / М.А. Сажина. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018. - 256 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0493-0. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/920506>

1. Маслова Е.Л. Деловая коммуникация: учебное пособие/ Е.Л. Маслова. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 109 с. – ISBN 978-5-6044658-0-6.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 33

ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Бирюков А.А.

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Аннотация. В статье рассматриваются инструменты регулирования формирования и развития экономического пространства, региональных рынков и сохранения конкурентной среды, реализации политики импортозамещения и поддержки отечественных производителей, модернизации и инновационного развития экономики.

Рассматриваются механизмы государственного регулирования создания благоприятных условий роста экономики, обеспечения социальной стабильности и ее инновационно-технологического развития.

Ключевые слова: общественные закупки, международный финансовый центр, экономическое развитие города, модернизация экономики.

Международный опыт ведущих стран позволяет говорить о том, что одним из ключевых и наиболее эффективных механизмов государственного регулирования является система общественных закупок.

Общественные закупки становятся важнейшим инструментом регулирования, способствующим единению экономического пространства, развитию рынков и сохранению конкурентной среды, реализации политики импортозамещения и поддержке отечественных производителей, модернизации и инновационного развития экономики. Эти факторы способны сыграть ключевую роль в процессе создания и развития МФЦ.

Следуя общемировой практике, правительством Российской Федерации были предприняты основные шаги по формированию и совершенствованию рынка общественных закупок. В данном контексте ключевую позицию занимают три федеральных закона.

Положения указанных федеральных законов развиваются в многочисленных подзаконных нормативно-правовых актах.

Повышение эффективности и информационной транспарентности общественных закупок стало следствием развития нормативно-правового регулирования закупочной деятельности.

Общественные закупки – это эффективный инструмент решения стратегических задач любого государства, среди которых формирование в стране или регионе финансового центра. В настоящее время многие страны демонстрируют заинтересованность в этом вопросе, поскольку процесс создания финансового центра связан с инвестициями и притоком капиталов, улучшением инвестиционного климата, увеличением налоговых сборов, обеспечением роста занятости. Наличие в стране самостоятельного МФЦ – важнейший элемент конкурентоспособности национальной экономики на международном уровне.

Для России пространство Евразийского экономического союза (ЕАЭС) является наиболее перспективным в данном контексте. Евразийская интеграция может способствовать решению ряда серьезных экономических проблем, оказывающих негативное воздействие на процессы модернизации и импортозамещения.

Общественные закупки являются одной из ключевых сфер, непосредственно влияющих на взаимную торговлю в рамках функционирования внутреннего рынка ЕАЭС. Они способны служить одним из главных инструментов модернизации экономики города и создания московского МФЦ.

В ходе своего эволюционирования каждый финансовый центр проходит следующие стадии: 1) развитие местного финансового рынка; 2) преобразование в региональный финансовый центр; 3) формирование международного финансового центра.

Города имеют самобытную и длительную историю. На заре своего развития это были поселения людей, объединившихся для ведения земледельческих работ. Первые города стали появляться в результате отделения ремесла от земледелия, постепенно становясь местами для торговли.

В античные времена такими городами были Александрия (Египет), Багдад (Ирак), Лотхал (Индия), Ангкор (Камбоджи). В эпоху средневековья – Венеция (Италия), Генуя (Италия), Сакаи (Япония).

Стремительному росту городов способствовало выгодное географическое положение, благодаря которому через них проходили основные ремесленно-торговые пути. Лондон, Париж, Багдад, Пекин, Стамбул, Киото, Рим стали центрами торговли, ремесла и науки.

Рост производства и торговли способствовал их дальнейшему развитию. Географическое положение, специфика производственной деятельности, культура, язык и другие особенности послужили толчком для концентрации производства товаров и услуг. В этих городах стали совершаться не только локальные, но и региональные сделки, а также сделки глобального масштаба.

Дальнейшая глобализация экономики привела к выделению городов, которые стали играть роль международных финансовых центров.

Несмотря на всю вариативность «глобальный город» должен обладать следующими типичными характеристиками, представленными на данном слайде.

Среди лидеров глобальных городов, таких как Нью-Йорк, Лондон, Токио, Сингапур, Гонконг сохраняются высокие темпы развития, что делает их явными фаворитами среди остальных МФЦ. Несмотря на это, сегодня многие страны демонстрируют заинтересованность в создании на своей территории новых финансовых центров.

Наличие в стране самостоятельного МФЦ – важнейший элемент конкурентоспособности, его создание может стать существенным компонентом комплексной модернизации российской экономики.

Изучение мирового опыта создания и функционирования ведущих финансовых центров, таких как: Нью-Йорк, Лондон, Токио, Сингапур, Гонконг, Торонто, Франкфурт, Цюрих показало довольно разные модели развития МФЦ, которые зависят не только от целого ряда уникальных конкурентных преимуществ (таких как географическое положение, специфика производственной деятельности), но и мер государственного регулирования, направленных на создание благоприятных экономических условий для повышения инвестиционной активности и устойчивого экономического роста.

Наиболее значимым рынком для деятельности российского финансового центра представляется экономическое пространство ЕАЭС. Москва, обладающая необходимым научно-техническим, образовательным и промышленным потенциалом, способна стать финансовым хабом для всего евразийского региона. Конкурентные преимущества подобного положения неоспоримы – это и финансовые «врата» в Евразийский союз и финансовый «узел», соединяющий рынки Европы и Азии. Заняв эту позицию, Москва может стать «локомотивом» процесса создания МФЦ и модернизации российской экономики в целом.

На сегодняшний день экономика ЕАЭС является девятой в мире и достигает 1,9 трлн. долларов или 3,2% в структуре совокупного мирового ВВП.

Следует отметить, что одним из самых значимых направлений интеграции является финансовый рынок стран Евразийского экономического союза. В ЕАЭС насчитывается более 1 тыс. банков, совокупный капитал которых достигает 250 млрд долларов, а сумма активов 2 трлн долларов.

Согласно прогнозу представителей Евразийской экономической комиссии общий финансовый рынок Союза можно будет назвать сформированным только к 2030 году. Это обусловлено необходимостью прохождения нескольких этапов евразийской интеграции, представленных на слайде.

Прохождение этих этапов предполагает согласование пруденциальных требований, предъявляемых к банковской, страховой деятельности и деятельности на рынке ценных бумаг, формирование унифицированных

требований к участникам финансового рынка, что позволит им действовать в рамках единого правового поля.

У стран ЕАЭС есть неоспоримое преимущество: постсоветская правовая модель идентична в странах Союза и основана на нормах романо-германской правовой семьи. Кроме того, создание общего финансового рынка ЕАЭС подразумевает формирование единого финансового центра евразийского пространства.

Намерения по созданию МФЦ заявлялись во всех странах ЕАЭС, но только в двух странах (России и Казахстане) разработаны программы и реализуются конкретные меры для развития финансового рынка и социально-экономической инфраструктуры.

Как для РФ на первом этапе, так и для Казахстана было характерно позиционирование финансового центра как регионального, с дальнейшим повышением статуса до международного. Однако, если в России большинство мер было направлено на развитие финансового рынка в целом, без привязки к Москве, то в Казахстане для Нур-Султана создан обособленный финансовый центр, со специальными налоговым и правовым режимами. Несмотря на амбициозные планы казахского правительства, основными препятствиями являются дефицит ликвидности и отсутствие интереса со стороны крупных иностранных инвесторов.

Москва, на наш взгляд, занимает наиболее выгодные позиции. Учитывая территорию Российской Федерации, масштаб ее экономики и международный политический статус, Москва представляется более привлекательным и перспективным городом для создания международного финансового центра на территории ЕАЭС.

В настоящее время вполне реалистичная задача для Москвы – стать региональным финансовым центром.

Этому способствует, в первую очередь, выгодное географическое положение города между основными европейскими и азиатскими финансовыми центрами.

Во-вторых, отсутствие языковых барьеров и схожесть культур, сохранившиеся гуманитарные связи с соседними странами, которые сформировали в российской столице важнейший межрегиональный центр деловой активности на евразийском пространстве.

В-третьих, Россия обладает экономикой, к которой тяготеет ряд евразийских стран, не имеющих финансового центра.

С целью анализа конкурентоспособного положения Москвы как МФЦ следует обратиться к наиболее известным международным рейтингам ведущих мировых аналитических и консалтинговых компаний.

В основе методологии каждого из них лежит оценка и ранжирование различных статистических показателей и качественных оценок финансово-экономического и социально-культурного развития.

В целях определения перспектив развития МФЦ Москвы в рамках евразийской интеграции проведён SWOT-анализ и PEST-анализ конкурентоспособного положения российской столицы.

Проведенный анализ показал, что у Москвы есть все предпосылки, чтобы стать основной финансовой площадкой на евразийском пространстве. Это единственный российский мегаполис, объединяющий практически все виды экономической деятельности и обладающий необходимым потенциалом демографических, сырьевых, производственных, инвестиционных и финансовых ресурсов для формирования финансового центра.

Обратившись к зарубежной практике на примере Соединенных Штатов Америки, Китая, Европейского союза и Великобритании можно выделить следующие основные мировые тенденции развития системы общественных закупок:

- 1) ориентацию и планирование закупок, нацеленных на устойчивое развитие и защиту окружающей среды (Sustainable Acquisition Policy (США), Sustainable Procurement (Великобритания), Sustainable Public Procurement (ЕС), Green Public Procurement (ЕС));

- 2) явный или латентный протекционизм в госзакупках, особенно в

отношении закупок инновационной или высокотехнологичной продукции (Китай, США);

3) формирование правовой базы государственно-частного партнерства и государственного заказа в сфере инноваций, их конвергенция, объединение возможностей и консолидация усилий (США, ЕС).

В целом, как показывает зарубежная практика, государственный заказ является мощным инструментом модернизации и инновационного развития экономики.

Анализ зарубежного законодательства позволяет говорить о том, что правовое поле этих стран не содержит таких понятий как «государственный заказ на инновации» и «государственные закупки инновационной продукции», несмотря на их широкое распространение в научной и аналитической литературе.

С точки зрения инвестиционной составляющей зарубежные контрактные системы ориентированы, в первую очередь, не на закупки инновационной продукции, а на удовлетворение общественных потребностей за счет приобретения продукции с повышенными экологическими, функциональными, качественными и потребительскими характеристиками.

С позиций финансирования государственных закупок инновационной продукции и услуг эксперты Европейской комиссии выделяют два основных инструмента:

1. Предварительные коммерческие закупки (Pre-Commercial Procurement, PCP). Здесь широко распространена практика параллельного финансирования конкурирующих проектов, с целью сравнения альтернативных подходов к решению и определения наилучших из них с точки зрения соотношения цена-качество. Это важный инструмент стимулирования инноваций, поскольку он позволяет государственному сектору направлять разработку новых решений непосредственно на удовлетворение своих потребностей.

2. Государственные закупки инновационных решений (Public Procurement of Innovative Solutions, PPI). Здесь широко применяются такие виды закупочных

процедур как открытые переговоры и конкурентный диалог. Используя свою покупательную способность, государственный сектор не только удовлетворяет потребности в инновационных решениях, но и в качестве «первого покупателя», нивелирует провалы рынка.

Государство является крупнейшим платежеспособным потребителем, а государственный заказ служит эффективным инструментом модернизации национальной экономики, работая, в первую очередь, в следующих областях: научно-техническая политика, инновационная политика, промышленная политика и импортозамещение.

Программа по обеспечению импортозамещения промышленности РФ реализуется с сентября 2014 года, после введения санкционных мер со стороны западных стран в отношении России.

Отраслевые планы мероприятий по импортозамещению составляют основу стратегического планирования в 23 гражданских отраслях промышленности.

С целью защитить внутренний рынок РФ и способствовать развитию отечественной экономики при осуществлении госзакупок в стране действует «национальный режим», предусматривающий преференции для российских производителей и устанавливающий запреты и ограничения для иностранных участников.

Сегодня потенциал контрактной системы для целей модернизации российской экономики используется не в полной мере. Несмотря на декларируемый принцип стимулирования инноваций, контрактная система недостаточно мотивирована на использование инновационного потенциала общественных закупок, что не отвечает задачам модернизации промышленности.

Опыт развития ведущих мировых финансовых центров позволяет выделить ключевые факторы привлекательности города как МФЦ: бизнес-климат, развитость финансовых рынков, экономическое влияние, человеческий капитал, инфраструктура, уровень безопасности и качества жизни.

Государственный заказ на инновационную и высокотехнологичную продукцию стимулирует процессы модернизации экономики и инновационного развития.

Список литературы

1. Панкова Л.Н., Бирюков А.А. Роль государственных и муниципальных закупок в модернизации экономики города Москвы // Инновации и инвестиции: научно-аналитический журнал. 2019. № 4. С. 371-377.

2. Панкова Л.Н., Бирюков А.А. Тренды формирования международного финансового центра в городе Москва в контексте глобализации // Инновации и инвестиции: научно-аналитический журнал. 2018. № 3. С. 155-158.

3. A.R. Minulina, M.Y. Pogudaeva, T.S. Romanishina, L.N. Pankova, A.A. Biryukov, N.S. Yushchenko. Education and Technology Entrepreneurship: Projects, Technologies and Evaluation // Jour of Adv Research in Dynamical & Control Systems, 2020, Vol. 12, 03-Special Issue. pp. 608-615.

4. A.A. Biryukov. Public procurement of innovate products and import substitution policy // Colloquium-journal № 10 (62), 2020, Część 8 (Warszawa, Polska). pp. 8-11.

**ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА СУБЪЕКТОВ,
ОТНОСЯЩИХСЯ К МАЛОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ**

Никольская А.Е., студент

Нижегородский государственный инженерно-экономический
университет, г. Княгинино
E-mail: annanikol502@gmail.com

Пахомова А.В., студент

Нижегородский государственный инженерно-экономический
университет, г. Княгинино
E-mail: pakhomova_anna99@mail.ru

Кочев Е.А., студент

Нижегородский государственный инженерно-экономический
университет, г. Княгинино
E-mail: volitmolog@mail.ru

Научный руководитель:

Агафонова Е.А.

Нижегородский государственный инженерно-экономический
университет, г. Княгинино
E-mail: aalen2004@mail.ru

Мамушкина Н.В.

Нижегородский государственный инженерно-экономический
университет, г. Княгинино
E-mail: nataliamam1180@mail.ru

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности аудита, факторы, обуславливающие их. Также выявлены настоящие проблемы в рамках аудиторской деятельности, связанные с проверкой субъектов малых предпринимательств.

Ключевые слова: Аудиторская деятельность, малый бизнес, доходы, налогообложение, кассовый метод, расходы, субъекты малого предпринимательства, аудитор.

Специфика аудита владельцев малого бизнеса определяется несколькими

правилами (стандартами) аудиторской деятельности. Основные характеристики изучения и оценки систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в малых предприятиях даны в стандарте «Изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в процессе аудита». Для малых предприятий целесообразно, чтобы учет в них велся ограниченного числа работников, а кроме того, законодательно допускается совмещение обязанностей лица, ответственного за учет и хранение товарно-материальных ценностей.

Чтобы повысить доверие к отчетности микро организаций и небольших организаций, эти субъекты могут использовать службу аудита [1].

К основным особенностям учета, которые в праве применять субъекты малого предпринимательства относятся:

1. Указание в бухгалтерской политике бухгалтерского учета и отчетности как малого бизнеса (аудитор должен проверить, является ли предприятие малым предприятием, если его бухгалтерская политика указывает на использование упрощенных методов бухгалтерского учета и составления бухгалтерских отчетов);

2. Признание доходов кассовым методом (в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» организации, которые могут применять упрощенные методы учета и отчетности в упрощенной форме, имеют право признавать доходы, как только деньги поступают от покупателей) [2];

3. Признание расходов кассовым методом (если организация, которая может применять упрощенные методы бухгалтерского учета, определяет доходы кассовым методом, расходы признаются после погашения долга;

4. Сокращение количества счетов (малые предприятия имеют право не вести подробные счета, а сокращать количество открытых синтетических и аналитических счетов организации. В этом случае аудитор должен в соответствии с утвержденным в организации планом счетов проверить применение аудируемым лицом указанного права в отношении количества счетов);

5. Отсутствие резервов (по ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и ПБУ

14/2007 «Учет нематериальных активов» Организации – СМП вправе не формировать резервы для девальвации нематериальных активов и переоценивать нематериальные активы. По этой причине аудитор должен проверить настройки учетной политики для перечисленных типов инвестиций, чтобы определить, использует ли проверяемое лицо – СМП это право);

Таким образом, аудит субъектов малого предпринимательства в отличии от других предпринимательств, имеют свои особенности.

Проблемы проведения аудита субъектов малого предпринимательства обусловлены недостатками законодательства Российской Федерации. В настоящее время существуют недочеты в сфере регулирования малого бизнеса, в соответствии с этим усложняется процесс аудирования данных предприятий. При решении указанным ниже проблем, планируется усовершенствование деятельности проверок.

Таблица 1 – Проблемы правового характера, препятствующие эффективному проведению аудита

Проблема	Характеристика проблемы
Корректировка данных в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства	Субъекты МСП не могут оперативно внести изменения в данные реестра, и им приходится терять в нем место
Отсутствие в правовом поле четких критериев допустимого снижения налоговой базы [3, с. 11-14]	Это приводит к непредсказуемости налоговых обязательств компаний
Аудиторы призывают налогоплательщиков практиковать "должную осмотрительность" при выборе контрагентов	Субъекты МСП, как правило, не имеют технических возможностей, не нарушая закона, для проверки контрагентов второго и последующих звеньев.

Составлено автором

Таким образом, в настоящее время на законодательном уровне представлен целый спектр механизмов поддержки субъектов МСП. Однако, несмотря на это, существует ряд проблем, препятствующих эффективному проведению аудита. Решение их на законодательном уровне будет способствовать рациональности и снижению времени проведения аудита.

Список литературы

1. Белоусов А. Л. Правовые механизмы снижения налоговой нагрузки в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства // Российская государственность и правовая система в XXI веке: тенденции, противоречия и перспективы развития: межрегиональная научно-практическая конференция ученых, аспирантов, студентов и практиков. Астраханский государственный технический университет. Астрахань, 2017. С. 11–14.
2. Винокурова А.Ю. Аудит деятельности субъектов малого предпринимательства // Известия Академии управления: теория, стратегии, инновации. – 2018. – № 4. – С. 23
3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99

НОВЫЙ ПОРЯДОК УЧЕТА ЗАПАСОВ СОГЛАСНО ФСБУ 5/2019

«ЗАПАСЫ»

Замятина Д. С., студент
Нижегородский государственный инженерно-экономический
университет, г. Княгинино

Орлова А. Н., студент
Нижегородский государственный инженерно-экономический
университет, г. Княгинино

Кузнецова Е.А., студент
Нижегородский государственный инженерно-экономический
университет, г. Княгинино

Агафонова Е.А.
Нижегородский государственный инженерно-экономический
университет, г. Княгинино
E-mail: aalen2004@mail.ru

Мамушкина Н.В.
Нижегородский государственный инженерно-экономический
университет, г. Княгинино
E-mail: nataliamam1180@mail.ru

Аннотация. В процессе совершенствования международной экономики, эволюции государственно оформленных рыночных систем, увеличения границ внешнеторговых отношений, роста объемов прямого иностранного инвестирования определяется актуальность вопросов адаптации отечественной практики учета к международным стандартам.

Ключевые слова: запасы, бухгалтерский учет, стандарты.

Сегодня российское право является мощным регулятором экономических отношений и пытается максимально приблизить организации к международным соглашениям.

В соответствии с приказом Минфина РФ был изменен ПБУ 5/01 «Учет товарно-материальных ценностей», а точнее заменен новым стандартом ФСБУ

5/2019 «Товарно-материальные запасы». Стоит отметить, что само название этих стандартов изменилось.

Возможность устранения и предотвращения воздействия множества неблагоприятных внутренних и внешних факторов обеспечивает соответствующий согласованный учет затрат и доходов организации [1].

Регулирование бухгалтерского учета в Российской Федерации до 01.01.2021 года регулировалось следующими нормативными актами:

- Положения Бухгалтерского Учета 5/01 (далее - ПБУ 5/01) «Учет материально-производственных запасов», утвержденные приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. №44н (с изменениями от 16 мая 2016г.) [3];

- Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденные приказом Минфина России от 28 декабря 2001г. № 119н (в редакции от 24.12.2010г.) [2].

26 марта 2020 года опубликован новый стандарт, направленный на регулирование инвентаризационного учета. И утвержден в соответствии с приказом Минфина от 15.11.2019 № 180н, и направляет свое действие уже для отчетности за 2021 год или досрочно на рассмотрение. компанией. ФСБУ 5/2019 «Запасы» регулирует учет материалов, товаров, готовой продукции, а также незавершенного производства.

Условия, принятые в ФСБУ 5/2019, позволяют приблизить национальные нормы, стандарты и стандарты бухгалтерского учета и российский учет к МСФО.

В обновленном стандарте ФСБУ 5/2019 трансформированы такие важные аспекты бухгалтерского учета, как состав товарно-материальных запасов, расчет их стоимости и другие. Таким образом, выяснилось, что в товарно-материальные запасы помимо объектов, указанных в ПБУ 5/01, входят также незавершенное производство, недвижимость и интеллектуальная собственность, предназначенные для продажи. Ограничений по стоимости при учете имущества нет. Товарно-материальные запасы указаны по стоимости приобретения. Есть структура затрат, которые включают и не включают в стоимость ФСБУ и ПБУ

5/01. Согласно новому ФСБУ, в стоимость приобретенных (созданных) акций не входит: возмещение косвенных налогов; убытки от стихийных бедствий, пожаров, аварий и других чрезвычайных ситуаций; расходы на управление (кроме случаев, когда они связаны с приобретением запасов); затраты на хранение запасов (за исключением случаев, когда хранение является частью подготовки к потреблению или связано с приобретением) [5].

С 2021 года в 3 пункте ФСБУ 5/2019 непосредственно написано, что запасы являются активами, которые фирма употребляет либо применяет на протяжении 12 месяцев или в рамках обычного операционного цикла. В структуру запасов согласно ФСБУ 5/2019 входят: сырье, материалы, топливо, запасные части, комплектующие продукты, покупные полуфабрикаты; приборы, инвентарь, спец инвентарь, спец оснастка (специальные приспособления, специальные инструменты, специальное оборудование), упаковка и прочие подобные объекты, применяемые при изготовлении, за исключением основных средств.

С целью признания запасов в учете обязаны одновременно осуществляется 2 требования (п. 5 ФСБУ 5/2019): для коммерческой организации расходы, понесенные при приобретении либо формировании запасов должны в перспективе обеспечивать поступление финансовой выгоды, для некоммерческих организаций должны гарантировать достижение целей, для которых НКО была сформирована.

Должна быть установлена сумма расходов, понесенных с целью приобретения либо формирования запасов (или приравненная к ней величина).

Нововведения: Списание запасов сейчас необходимо осуществлять не только в случае признания выручки от реализации или выбытия, отличного от продажи, однако в случае если обнаружены условия, с целью которых предприятие не ожидает притока экономических выгод в будущем от потребления (продажи, использования) запасов, то есть если оказалось, что запасы уже не соответствует понятию актива (п.41 ФСБУ 5/2019).

В новом стандарте существенно превышен и конкретизирован список активов, имеющих отношение к запасам.

Контролируя действия с МПЗ значимым является процесс модификации законодательства. Проанализировав новый порядок учета запасов, можно сделать вывод о том, что координация бухгалтерского учета и внутреннего управления МПЗ в форме нового ФСБУ 5/2019 «Запасы» предоставляет возможность бухгалтерской службы предоставлять наиболее качественную информацию специалистам аграрных формирований при обосновании и принятии управленческих решений, а также будет способствовать рациональному использованию запасов.

Список литературы

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция) // СПС КрсультантПлюс [Электронный ресурс] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (Дата обращения: 07.04.2021)

2. Приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01" (Зарегистрировано в Минюсте России 19.07.2001 N 2806) // СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619/569b43a13c040cfc64ff5806d5838fd8976c69e8/ (Дата обращения: 08.04.2021)

3. Приказ Минфина России от 28.12.2001 N 119н (ред. от 24.10.2016) "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов" (Зарегистрировано в Минюсте России 13.02.2002 N 3245) // СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_35543/ (Дата обращения: 08.04.2021)

4. Матвеева В.А. Битунова А.В. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПБУ 5/01 «УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНОПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ» И ФСБУ 5/2019

«ЗАПАСЫ» // Sciences of Europe. - 2021. - С. 35-38. [Электронный ресурс]
<https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitel'naya-harakteristika-pbu-5-01-uchet-materialnoproizvodstvennyh-zapasov-i-fsbu-5-2019-zapasy> (Дата обращения: 07.04.2021).

5. Приказ Минфина России от 15.11.2019 N 180н "Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 "Запасы" (вместе с "ФСБУ 5/2019...") (Зарегистрировано в Минюсте России 25.03.2020 N 57837) // СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348523/18ae7e0209c0fcd71bb531b56fe671a1c9e61af4/ (Дата обращения: 08.04.2021).

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ

Григорьева Д.А., студент

Чебоксарский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации, г. Чебоксары
Email: tucamtuk@mail.ru

Научный руководитель

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

Чебоксарский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации, г. Чебоксары
Email: elrafborisova@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается финансовая устойчивость как фактор развития организации, компании независимо от принадлежности и отрасли деятельности. Показана роль финансовой устойчивости как агрегирующего показателя принятия управленческих решений с целью развития компании. Проведен анализ финансовой устойчивости АО «Акконд» с целью определения направления совершенствования его финансового состояния.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, оценка финансовой устойчивости, показатели, фактор, развитие, компания.

Актуальность темы статьи обусловлена необходимостью грамотно управлять финансами компании (организации, предприятия), применительно к организации (предприятия) независимо от отраслевой принадлежности и формы собственности. Целью исследования является изучение финансовой устойчивости как степени стабильности финансового состояния. В системе управления финансами организаций и предприятий особое место занимает оценка финансовой устойчивости, которая аккумулирует в себе важнейшие показатели стабильного положения предприятий на протяжении определенного периода [3; 5]. Проводя с определенной регулярностью оценку финансовой устойчивости, финансовый менеджер достаточно быстро может отслеживать

воздействие факторов, негативно или положительно влияющих на финансовое состояние, позволяет принять адекватные оперативные решения, позволяющие преодолеть влияние негативных факторов.

Финансовая стабильность фирмы считается главной составляющей, определяющей его экономическое положение, которое считается важной чертой финансовой работы фирмы. Финансовое положение определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, рассматривает, в какой степени гарантированы финансовые интересы самой фирмы и его партнеров в экономическом и производственном отношении [1; 2].

Есть большое количество точек зрения между учеными по предлогу термина «финансовое состояние». Обобщив всевозможные трактовки, возможно сказать, что финансовое положение - финансовая категория, отражающая обращение, достаточность и эффективность применения денежных ресурсов на любом определенном этапе.

Существуют всевозможные типы экономической стойкости, дающие представление о состоянии фирмы: от безусловно стойкого до кризисного (табл.1).

Таблица 1 – Виды (типы) финансовой устойчивости компании

Абсолютная устойчивость	Нормальная устойчивость
Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов	Рациональное использование заемных средств. Высокая доходность текущей деятельности
Неустойчивое положение	Кризисное положение
Нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования.	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства

Возможно восстановление платежеспо бности	
--	--

Финансово стойким является такая организация, которая за счет личных средств покрывает средства, вложенные в активы и не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности, и рассчитывается в срок по собственным средствам.

В реальное время оценка денежного состояния и итогов работы фирмы обязана проводиться на всех уровнях управления, потому что она содействует улучшению работы компании. Благодаря вовремя проведенному анализу денежного состояния организации, возможно своевременно понять, какие проблемы могут появиться в будущем и предотвратить эти ненужные результаты.

Сейчас есть множество способов оценки денежного состояния. Наиболее известным способом считается способ, заключающийся в расчете условных показателей. Но область работы фирмы имеют все шансы значительно воздействовать на значения нормативов, потому что в согласовании с видами работы фирмы в ее финансовой отчетности, прежде всего, в бухгалтерском балансе, наблюдаются изменения с одной стороны, в составе средств компании, с другой стороны, в источниках формирования средств. Вследствие этого принципиально возникновение этих способов оценки денежного состояния фирмы, которые предусматривают отраслевую принадлежность конкретной компании.

Так, ключевой целью оценки денежного состояния фирмы считается определение внутренних резервов совершенствования денежного состояния и укрепления ее платежеспособности при помощи достоверного анализа применения денежных ресурсов [4].

В качестве исследуемого объекта нами выбрано АО «Акконд». Основная деятельность указанной фирмы - создание сухарей, печенья и других сухарных хлебобулочных изделий, создание мучных кондитерских изделий, тортов,

пирожных, пирогов и бисквитов, специализированных для долговременного хранения.

Проведем анализ денежного состояния АО «Акконд» на основании его бухгалтерской отчетности за 2017 - 2019 гг.

Анализ начнем с оценки данных сравнительного аналитического баланса, так как это, по существу, предварительный анализ денежного состояния, позволяющий судить о платежеспособности, кредитоспособности и финансовой стойкости фирмы, характере применения денежных ресурсов.

Таблица 2 – Показатели состава, динамики и структуры баланса АО «Акконд» за 2017 – 2019 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)		Темп роста, %	
	2017	2018	2019	2018 от 2017	2019 от 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Нематериальные активы	13737	14871	15649	1134	778	108,3	105,2
Основные средства	3234104	3009490	2985680	-224614	-23810	93,1	99,2
Финансовые вложения	10147	16605	6883	6458	-9722	163,6	41,5
Отложенные налоговые обязательства	791	769	745	-22	-24	97,2	96,9
Итого внеоборотных активов	3258779	3041735	3008957	-217044	-32778	93,3	98,9
Запасы	899927	1205460	1227979	305533	22519	134,0	101,9
Дебиторская задолженность	720499	857844	1221039	137345	363195	119,1	142,3
Финансовые вложения	1515162	320621	1040412	1194541	719791	21,2	3,2 раза

Денежные средства	1089909	1986047	2812905	896138	826858	182,2	141,6
Итого оборотных активов	4225497	4369972	6302335	144475	1932363	103,4	144,2
Итого активов	7484276	7411707	9311292	-72569	1899585	99,0	125,6
Уставный капитал	446	446	446	-	-	100	100
Переоценка внеоборотных активов	123770	81229	81229	-42541	0	65,6	100
Резервный капитал	67	67	67	-	-	100	100
Нераспределенная прибыль	6635054	6573363	8381011	-61691	1807648	99,1	127,5
Итого собственных средств	6759337	6655105	8462753	104232	1807648	98,5	127,2
Долгосрочные заемные средства	117565	105275	95370	-12290	-9905	89,5	90,6
Итого долгосрочных обязательств	117565	105275	95370	-12290	-9905	89,5	90,6
Кредиторская задолженность	585071	619535	713259	34464	93724	105,9	115,1
Оценочные обязательства	22303	31792	39910	9489	8118	142,5	125,5
Итого краткосрочных обязательств	607374	651327	753169	43953	101842	107,2	115,6
Итого пассивов	7484276	7411707	9311292	-72569	1899585	99,0	125,6

По данным таблицы можно сделать вывод об сокращении долгосрочных и повышении краткосрочных обязательств по сопоставлению с 2017 и 2018 гг. Это говорит о том, что в отчетном периоде фирма имела доход личных денежных средств. Увеличилась и кредиторская задолженность.

Также анализ показателей бухгалтерского баланса показывает, что с каждым годом возрастала прибыль, увеличились запасы и денежные инвестиции. Изменения не коснулись переоценки внеоборотных активов, величины уставного и резервного капиталов остались неизменными.

Анализ платежеспособности также значительная составляющая анализа денежного состояния фирмы. Этот анализ дает возможность определить уровень вероятности разорения. Способность фирмы финансировать собственную деятельность, полностью и в срок производить платежи, без каких - либо результатов выносить неожиданные отрицательные изменения и поддерживать собственную платежеспособность на нужном уровне говорит об устойчивом экономическом состоянии, а отсутствие перечисленных свойств говорит о том, что финансовое положение фирмы нестабильно.

Таблица 3 – Платежеспособность АО «Акконд» за 2017 – 2019 гг.

Показатели	Годы		
	2017	2018	2019
Коэффициент абсолютной ликвидности	4,5	3,7	5,4
Коэффициент текущей ликвидности	7,2	7,1	8,8
Коэффициент критической ликвидности	5,7	5,1	7,1
Собственный оборотный капитал	3618123	3718645	5549166
Коэффициент маневренности	0,5	0,5	0,6

собственного оборотного капитала			
Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом	0,8	0,8	0,9

По данным таблицы, мы видим, что в 2019г. коэффициент абсолютной ликвидности увеличился по сопоставлению с 2018 г. и составил 5,4. Данное значение коэффициента говорит, что каждый день подлежат погашению не менее 20% краткосрочных обязательств фирмы.

Текущий коэффициент ликвидности поменялся от 7,1 до 8,8. Это свидетельствует о том, что у фирмы оборотных активов больше, чем краткосрочных обязательств с двукратным покрытием. Предприятие содержит высокую способность в краткосрочном периоде расплатиться по собственным обязательствам.

Показатель маневренности собственного капитала в 2017, 2018 и 2019 гг. составил 0,5, 0,6 и 0,7 соответственно. Это свидетельствует о применении личных средств фирмы в текущей работе. Доля личных денежных средств в денежной единице баланса в 2017, 2018, 2019 гг. составила в 0,8, 0,8, 0,9 в соответственно.

Таблица 4 – Относительные показатели финансовой устойчивости АО «Акконд» за 2018 – 2019 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)	
	2017	2018	2019	2018 от 2017	2019 от 2018

Коэффициент автономии	0,9	0,8	0,9	- 0,1	0,1
Коэффициент капитализации	0,1	0,1	0,1	0	0
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,5	0,5	0,6	0	0,1
Коэффициент структуры долгосрочного вложения	0,04	0,03	0,03	- 0,1	0
Коэффициент финансовой устойчивости	0,9	0,8	0,9	- 0,1	0,1
Коэффициент реальной стоимости имущества	0,6	0,6	0,5	0	- 0,1

Таким образом, мы видим, что финансовая прочность АО «Акконд» увеличивается, об этом свидетельствует рост коэффициента автономии. Значение коэффициента капитализации осталось неизменным на протяжении всего периода.

Показатель маневренности собственного капитала говорит о том, что предприятие в 2017 – 2019 гг. использовал 0,5, 0,5 и 0,6 части собственного капитала соответственно для финансирования текущей деятельности.

Так, АО «Акконд» имеет хорошее финансовое состояние.

Финансовая стабильность - это положение счетов организации, гарантирующее его долговременную платежеспособность. Успешное функционирование фирмы во многом находится в зависимости от экономической стойкости и эффективного применения денежных ресурсов.

Распространенным способом определения экономической стойкости фирмы считается способ, заключающийся в расчете условных характеристик. При помощи системы условных характеристик можно понять, насколько предприятие зависимо или независимо от внешних источников финансирования, достаточно ли ему личных оборотных средств для покрытия запасов, как соотносятся собственный и заемный капиталы и другие. Но также важно возникновение таких способов оценки денежного состояния фирмы, которые предусматривают отраслевую принадлежность конкретной фирмы.

При проведении оценки экономической стойкости АО «Акконд» с поддержкой системы условных характеристик сделаны выводы о том, что данное предприятие считается ликвидным, платежеспособным и финансово стойким. Исследования показали, что работа организации финансируется за счет личных средств. Баланс организации (компании) возможно считать еще довольно ликвидным. И за 2017 - 2019 гг. организация полностью была обеспечена личными оборотными средствами, важными для экономической стойкости.

Список литературы

1. Борисова Е.Р. К вопросу о сущности финансовых ресурсов и капитала // Вестник Российского университета кооперации. -2018. -№ 2 (32). - С. 8 -11.
2. Борисова Е. Р. Вопросы методологического обоснования управления финансовыми ресурсами // Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учёта, финансового менеджмента. Сборник материалов международной научной конференции: под редакцией Е.Н. Лищук, Е.И. Леоненко, Е.С. Ерёменко, В.А. Суровцевой, М.К. Чернякова, Л.П. Наговициной. - 2017. - С. 35-40.
3. Борисова Е. В. Этапы становления и развития концепций инновационного развития экономики // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2016. Т. 10. № 1. С. 76-82.

4. Данилова Н. Л. Современные тенденции развития методики анализа финансового состояния организации: монография / Н.Л. Данилова. – Москва: РУСАЙНС, 2021. - 72 - 79 с.

5. Юнусова Е. В. Развитие российской экономики в условиях научно-технического прогресса // Вестник Российского университета кооперации. -2019. -№ 2 (36). -С. 95 – 98.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Яковлева К.В., студент

Чебоксарский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации, г. Чебоксары
E-mail: yakovleva.kris99@mail.ru

Научный руководитель:

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

Чебоксарский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации, г. Чебоксары
E-mail: elrafborisova@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается финансовый анализ предприятия. Показана классификация методов прогнозирования деятельности предприятия. Проведена оценка одного из показателей финансового анализа АО “ЗЭиМ Автоматизация” с целью определения рентабельности.

Ключевые слова: финансовый анализ, методы прогнозирования деятельности предприятия.

Целью анализа финансово-хозяйственной работы фирмы считается оценка ее денежного положения, а еще определение такого, в каких сферах нужно трудиться для совершенствования сего состояния. В то же время это положение денежных ресурсов является желательным, когда предприятие, бегло управляя различными способами повышения финансовой устойчивости, имеет возможность гарантировать, что процесс производства и реализации продукции будет осуществляться бесперебойно и с наименьшими издержками производства и реализации. Таким образом, юзерами внутренней экономической информации данной фирмы считаются работники менеджмента фирмы, от коих находится в зависимости ее будущее экономическое состояние [3; 4].

Актуальность задач, связанных с прогнозированием денежного положения фирмы, отражена в одном из применяемых определений денежного анализа,

сообразно которому финансовый анализ можно рассматривать как особый процесс, сутью которого является изучение информации и показателей деятельности организации (компании) за определенный исследуемый период. Значит, главная задачка денежного анализа - убавить неминуемую неопределенность, связанную с принятием нацеленных на будущее финансовых заключений. При таком раскладе финансовый анализ применяется как инструмент для обоснования краткосрочных и долгосрочных финансовых заключений, необходимости вложений, как средство оценки компетентности и свойства управления, как средство прогнозирования грядущих денежных итогов. Экономическое прогнозирование разрешает сделать лучше управление фирмой, обеспечивая координацию всех моментов изготовления и реализации, связь между работой всех отделов и рассредотачивание ответственности [1; 2].

Финансовый анализ - это картина финансового анализа, связанный с исследованием денежных характеристик и денежного состояния организации.

Предметом денежного анализа считаются денежные итоги и экономическое положение организации.

Денежные итоги организации включают характеристики выгоды, которые отображают свойства ее финансовой работы и представлены в экономической, финансовой отчетности организации – различные виды прибыли (валовая, от продаж, от других видов деятельности, до налогообложения, нераспределенная, общая финансовая, чистая прибыль).

В данном случае экономическое состояние значит, способность организации финансировать собственную работу. Он охарактеризовывает передачу денежных ресурсов, важных для обычного функционирования организации, необходимость их размещения, напряженность и эффективность их применения.

Экономическое состояние рассматривается как конечный итог всей хозяйственной работы организации. Его ключевая индивидуальность - платежеспособность.

Как и в всякий иной аналитической работе, внедрение способов финансового анализа весьма субъективно. Многими авторами предлагаются различные варианты проведения финансового анализа организации (компании). С нашей точки зрения, наиболее приемлемым является организация проведения финансового анализа в четыре этапа.

Финансовый анализ имеет возможность быть исполнен в 4 этапа.

I этап. Предварительный финансовый анализ.

II этап. Углубленный финансовый анализ.

III этап. Обобщение итогов финансового анализа, которое преобразуется в выработку назначений, нацеленных на наращивание денежных итогов и совершенствование денежного положения организации.

IV этап. Прогнозирование финансовых итогов и финансового положения организации.

Предварительный финансовый анализ нацелен на простую, наглядную оценку финансового состояния организации (с точки зрения времени выполнения и сложности реализованных алгоритмов).

При этом выделяются четыре основных направлений проведения финансового анализа.

1. Анализ имущественного положения: динамика имущества, доля оборотных активов в имуществе, доля денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в оборотных активах;

2. Анализ финансовой устойчивости: коэффициент финансовой независимости, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент мобильности собственного капитала;

3. Анализ платежеспособности и ликвидности: коэффициент инвестирования, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент текущей ликвидности;

4. Анализ деловой активности: коэффициент оборачиваемости оборотных активов коэффициент оборачиваемости активов, рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала.

По набору прогнозируемых характеристик методы прогнозирования можно сгруппировать на:

- Методы, с помощью которых прогнозируется один или несколько наиболее интересных и важных индивидуальных показателей для специалиста.

- Методы, в которых формы прогнозного отчета всецело интегрированы в стандартную или расширенную номенклатуру позиций. На базе анализа исторических данных предполагается, что каждая позиция в балансе и отчете, а также финансовые результаты являются ожидаемыми.

В зависимости от типа применяемой модели все методы прогнозирования можно разделить на три большие группы:

К первой группе относятся *методы экспертизы*, которые предполагают проведение опросов экспертов в несколько этапов по специальным схемам и обработку итогов, полученных с помощью инструментов экономической статистики. Это самые простые и популярные методы, история которых насчитывает более тысячелетия. Использование данных методов на практике обычно предполагает использование опыта и знаний менеджеров по продажам, финансам и производству. Как правило, это самый простой и быстрый способ принять заключение. Обратной стороной является снижение или полное отсутствие личной ответственности за сделанный мониторинг. Экспертные оценки используются не только для прогнозирования значений индикаторов, но и в аналитической работе, например, для определения весов, пороговых значений отслеживаемых показателей и т. д.

Вторую группу составляют *стохастические методы*, которые предполагают вероятностный характер как прогноза, так и самой связи между изучаемыми показателями. Возможность получения четкого мониторинга возрастает с наращиванием числа эмпирических данных. Эти способы занимают преобладающее место с точки зрения формализованного прогнозирования и значимо отличаются по трудности применяемых алгоритмов. Простейший пример – исследование тенденций размера продаж путем анализа темпов роста показателей продаж. Результаты прогнозов, приобретенные с помощью

статистических методов, подвержены случайным колебаниям данных, которые временами имеют все шансы к серьезным ошибкам расчетов.

И, наконец, третья группа включает *детерминированные методы*, которые предполагают наличие функциональных или жестко детерминированных отношений, когда каждый смысл атрибута фактора соответствует четко определенному неслучайному значению действенного атрибута.

Проведем анализ рентабельности предприятия АО “АБС ЗЭиМ Автоматизация” на основании его бухгалтерский отчетности 2017-2019 гг.

Таблица 1- Анализ рентабельности деятельности.

Финансовый показатель	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Чистые активы	819557	738931	667591
Коэффициент автономии (норма 0,5 и более	0,54	0,51	0,47
Коэффициент текущей ликвидности (норма: 1,5-2 и выше)	1,8	1,8	1,6

Из приведенных данных видно, что на анализируемом предприятии показатель рентабельности снижается по сравнению с прошлым годом. Несомненно, уменьшение этого показателя означает неэффективное введение хозяйства и понижение спроса на продукцию, работы, услуги.

Финансовый анализ и прогнозирование деятельности предприятия – значимая доля работы всего бизнеса. Финансовый анализ и прогнозирование бизнеса применяются для управления деньгами и финансовым состоянием бизнеса.

Анализ финансового положения компании - процесс оценки минувшего и текущего финансового положения, и итогов работы организации. Финансовая (бухгалтерская) отчетность организации считается первичным основанием информации для проведения финансового анализа. В первую очередь - это баланс (ф. № 1), "Отчет о прибылях и убытках" (ф. № 2).

Качество анализа финансового положения компании во многом находится в зависимости от выбора наиболее оптимальной методологии. Для анализа

финансового положения компании используются конкретные методы и инструменты.

Прогнозирование финансового состояния организации считается необходимой частью финансового анализа, который включает изучение и разработку вероятных методик становления денег в будущем. Его задача - определить предполагаемые размеры финансовых ресурсов на прогнозный период, найти источники их формирования и направления более действенного применения на основе анализа возникающих тенденций и с учетом влияния на них различных факторов.

Результаты финансового анализа напрямую воздействуют на выбор способа прогнозирования деятельности компании. В процессе финансового прогнозирования используются такие методы, как математическое моделирование, эконометрическое прогнозирование, а еще методы экспертизы, стохастические методы, детерминированные методы для расчета финансовых показателей.

Список литературы

1. Борисова Е. Р. К вопросу о сущности финансовых ресурсов и капитала // Вестник Российского университета кооперации. -2018. -№ 2 (32). - С. 8 -11.
2. Борисова Е. Р. Вопросы методологического обоснования управления финансовыми ресурсами // Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учёта, финансового менеджмента. Сборник материалов международной научной конференции: под редакцией Е.Н. Лищук, Е.И. Леоненко, Е.С. Ерёменко, В.А. Суровцевой, М.К. Чернякова, Л.П. Наговициной. - 2017. - С. 35-40.
3. Борисова Е.В. Этапы становления и развития концепций инновационного развития экономики // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2016. Т. 10. № 1. С. 76-82.

4. Юнусова Е.В. Развитие российской экономики в условиях научно-технического прогресса // Вестник Российского университета кооперации. - 2019. -№ 2 (36). -С. 95 – 98.

**ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБУЧЕНИЯ В СРЕДНЕМ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ СТУДЕНТОВ С
ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ В РОССИИ**

Солдатова А.Н.

Казанский торгово-экономический техникум, г. Казань

E-mail: anna.soldatova@ktet.ru

Научный руководитель:

Туктамышева Р.А., канд. хим. наук

Казанский авиационно-технический колледж имени П.В. Дементьева, г.

Казань

E-mail: regina_88_86@mail.ru

Аннотация. В данной статье рассмотрим психолого-педагогические аспекты обучения студентов в Российской Федерации на примере среднего профессионального образования. В статье предлагаются специализированные аспекты обучения студентов с ограниченными возможностями, инклюзивное образование.

Ключевые слова: инклюзивное образование, среднее профессиональное образование, Абилимпикс.

В России каждый день растет численность инвалидов и не только среди старшего поколения, но и среди молодежи. Это все связано с ростом различных заболеваний, экологии страны, ухудшением социально-экономических условий.

Актуальность темы обусловлена психолого-педагогическими аспектами образования в современной России. Статистика дает нам следующие цифры, а именно количество детей с ограниченными возможностями здоровья около 4,5 % от общего числа детей в стране. Констатировано, что 12,2 % детей-инвалидов проживают в учреждениях-интернатах. Для начала определим кто такое «лицо с ограниченными возможностями здоровья» (ОВЗ). [2. с 26].

Психолого-педагогические аспекты обучения в среднем профессиональном образовании включают в себя следующий ряд тенденций:

Основная тенденция — осознание каждого уровня образования как органической составной части системы непрерывного народного образования. Данная тенденция предполагает решение проблемы преемственное не только между средним профессиональным образованием и вузом, но и, учитывая задачу повышения профессиональной подготовки студентов, — между вузом и будущим работодателем. Это, в свою очередь, ставит задачу моделирования в учебной деятельности студентов производственных ситуаций, что легло в основу формирования нового типа обучения — знаково-контекстного.

Индустриализационная тенденция — это обучение, т.е. его компьютеризация и сопровождающая ее технологизация, что позволяет действительно усилить интеллектуальную деятельность современного общества для студентов с ограниченными возможностями.

Проблемная тенденция — переход от преимущественно информационных форм к активным методам и формам обучения с включением элементов проблемного, научного поиска, широким использованием резервов самостоятельной работы обучающихся. Другими словами, тенденция перехода от «воспроизведения» к «понимания», «мышления» студента с ограниченными возможностями.

Дети с ограниченными возможностями здоровья – это дети, состояние здоровья которых препятствует освоению образовательных программ вне специальных условий обучения и воспитания [4.с 126].

Методы исследования включают в себя психолого-педагогическое обучение студентов, а также подходы применимые в стенах техникума для обучения в среднем профессиональном образовании.

Студенты техникума с ОВЗ обучаются по следующим направлениям: технология продукции общественного питания; Поварское и кондитерское дело; Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям); Коммерция (по отраслям); Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров; Организация обслуживания в общественном питании; Парикмахер; Техника и искусство

фотографии; Оператор швейного оборудования; парикмахерское искусство; повар, кондитер; стилистика и искусство визажа; фотограф.

Все студенты техникума обучающиеся с ограниченными возможностями имеют полную возможность получать знания по дисциплинам, профессиональным модулям, предметам в полном объеме, так как преподаватели находят подход к каждому студенту независимо от его диагноза.

Работать со студентами ОВЗ, необходимо применять дифференцированный подход в обучении. Разрабатывать индивидуальные задания, карточки с тестами практические работы адаптированные для лиц с ОВЗ. Для того что бы полноценно оценивать знания и умения студентов, развивать на уроках профессиональные компетенции, прорабатывать профессиональное мастерство.

При дистанционном формате обучения в период COVID-19, студенты с ОВЗ обучались следующим образом на площадках размещались дифференцированные задания на Google classroom; WhatsApp (Ватсап) — мессенджер; электронной почте и т.д.

Например, студенты с ограниченными возможностями по слуху студенты группы 513 обучающие по специальности «Повар, кондитер» студенты 2 курса. С данными студентами работа осуществлялась в мессенджере WhatsApp, где прописывается строгий алгоритм выполнения заданий.

В ходе проведения исследования, были получены следующие результаты, использование веб-сайта/площадки Google Класс многие студенты с ОВЗ хорошо освоили цифровые технологии. Онлайн-сервисы мгновенно показывают результаты выполнения заданий, если студент допустил ошибку в заданиях, у него есть возможность исправить и загрузить материал на площадку снова тем самым повысить свою успеваемость.

При отсутствии у обучающихся элементарных инструментов для выполнения заданий осуществляется текущая работа в форме презентаций, рефератов, творческих работ.

Сегодня в России существует ряд проблем инклюзивного образования и психолого-педагогические методы возникающие при обучении студентов с ОВЗ:

Во-первых, острой проблемой является недостаток оборудования в кабинетах для лиц с ограниченными возможностями;

Во-вторых, образовательное учреждение должно быть в соответствии с требованиями и условиями для безопасного и удобного продвижения студентов с ОВЗ.

В-третьих, уровень подготовки преподавателей должен соответствовать заявленным требованиям согласно программам для лиц с ограниченными возможностями.

В-четвертых, остро стоит проблема в неадаптированной имеющихся государственных образовательных стандартов.

Инклюзивное образование, это совместное образование обучения студентов и студентов с ограниченными возможностями. Студенты с особыми образовательными потребностями в такой практике смогут расти и развиваться вместе с другими студентами, устроиться на работу, заводить друзей, стать профессионалом своего дела.

Большие обороты набирает национальный чемпионат по профессиональному мастерству среди инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья «Абилимпикс». Студенты ГАПОУ «Казанский торгово-экономический техникум» активно принимают участие в мероприятиях связанных с «Абилимпикс», это мероприятие направлено на выявление талантливых, творческих лиц имеющих ОВЗ. Такие мероприятия очень мотивируют и стимулируют студентов на дальнейшее обучение и они становятся профессионалами своего дела.

Много студентов имеющих ограничения по слуху обучается по профессии фотограф, эти студенты создают потрясающие работы, где раскрывают глубину природы, людей, у них хорошо развито чувство искусства творчества.

На основании выше изложенного можно сделать следующий вывод: в общем, жить, как живут все остальные студенты. Основной задачей для

получения качественного образования в техникуме и психологической адаптации в обществе, студентам с особыми потребностями необходимо активно общаться и сотрудничать с другими студентами. Но не менее важно такое общение и тем студентам, которые не имеют никаких ограничений в своём развитии или в здоровье. Все это способствует повышению инклюзивного обучения, которое расширяет возможности социализации студентов, мастеров производственного обучения, преподавателей.

Количество абитуриентов и студентов с ОВЗ поступающих в ГАПОУ «Казанский торгово-экономический техникум» с каждым годом растёт, так как профессии и специальности актуальны в России и востребованы на рынке труда. Большое количество семей в Республике Татарстан нуждаются в поддержке и качественном образовании. Выпускники с ОВЗ техникума востребованы на рынке труда, так как они являются высокими профессионалами своего дела и отлично могут держать конкуренцию среди выпускников.

Совместно с государством поддерживать инклюзивное образование – значит давать им шанс стать частью полноценного общества, развивать профессиональные навыки, таланты, социализироваться.

Список литературы

1. Федеральный закон РФ от 29.09.2012 № 273-ФЗ (ред. 21.07.14) «Об образовании в Российской Федерации» ст. 79.
2. Федеральный закон от 24.11.1995 № 181-ФЗ (ред. 21.07.2014) «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации».
3. Федеральный закон "О ратификации Конвенции о правах инвалидов" от 03.05.2012 N 46-ФЗ.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КАЧЕСТВА АКТИВОВ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПАО «СБЕРБАНК»

Агаева Н.Ф., магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, г. Саранск
E-mail: st801410@ruc.su

Научный руководитель:

Каргин Ю.И., канд. экон. наук

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, г. Саранск
E-mail: ukargin@ruc.su

Аннотация. В статье рассматривается активы коммерческой организации, влияющие на финансовую устойчивость. Автором представлены результаты анализа влияния активов ПАО «Сбербанк России» за 2017-2019гг. на его финансовую устойчивость высокое качество и надежность активов на основе методике CAMELS.

Ключевые слова: активы банка, ссудная задолженность, финансовая устойчивость, динамика, качество активов.

Для укрепления финансовой устойчивости банка необходимо оптимизировать структуру активов [10, с. 188]. Объектом исследования в данной статье выступил ПАО «Сбербанк России».

На рисунке 1 рассмотрим ссудную задолженность в разрезе видов экономической деятельности, осуществляемой юридическими лицами в 2017-2019гг. Обслуживание физических лиц представлено хранением временно свободных денежных средств населения, обслуживанием безналичных денежных потоков физических лиц при расчетах с юридическими лицами и бюджетами всех уровней, выплатой зарплат, стипендий, пенсий, пособий, страховых сумм, дивидендов и других доходов, предоставлением потребительских кредитов и некоторыми другими операциями. ПАО

«Сбербанк» ежегодно предоставляет к услугам населения новые виды вкладов, повышая тем самым сберегательную и инвестиционную активность физических лиц.



Рисунок 1 – Структура ссудной задолженности по видам экономической деятельности

Из рисунка 1 следует, что кредиты получают юридические лица, занимающиеся различными видами деятельности – строительством, торговлей, машиностроением и прочее [7, 8].

Оценку влияния качества активов ПАО «Сбербанк России» на финансовую устойчивость рассмотрим на основании показателей финансового состояния (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели финансового состояния ПАО «Сбербанк»

Показатели	2018г.	2019г.	Отклонение	Темп изменения
Уставный капитал, млрд. руб.	320,3	320,3	–	–
Собственные средства, млрд. руб.	3855,8	4486,7	630,9	116,4
Чистая прибыль, млрд. руб.	832,9	844,9	12	101,4
Заемные средства, млрд. руб.	19	22,61	3,61	119,0
Выручка, млрд. руб.	2 952	2 047	-905	69,3
Активы, млрд. руб.	26799	27587	+78166	2,9
Рентабельность активов, %	2,67	2,82	+0,15	105,6
Рентабельность капитала, %	21,49	18,74	-2,75	87,2

Из данных таблицы 1 видна тенденция роста показателей финансового

состояния:

- собственные средства увеличились на 16,4% или на 630,9 млрд.руб.;
- наблюдается увеличение чистой прибыли на 12 млрд руб., или 1,44%;
- возросли привлеченные средства на 3,61 млрд руб., или 19%;
- происходит снижение выручки на 905 млрд руб., или 30,7%;
- увеличение активов на 78166 млрд руб. или 2,9% при увеличении рентабельности активов на 0,15%;
- сокращение рентабельности капитала на 2,75% [2].

Для влияние активов на финансовую устойчивость ПАО «Сбербанк России» используем методику CAMELS. В данной методике используется ряд показателей, которым присвоены балльное значение по степени устойчивости к риску. В таблице 2 рассмотрим ранжирование показателей.

Таблица 2 – Влияние качества активов ПАО «Сбербанк России» на финансовую устойчивость банка по методике CAMELS

Группы показателей	Нормативное значение	2018г.	2019г.
Достаточность капитала			
K1	15-20%	5,84	15,34
K2	25-30%	7,96	19,21
K3	25-30%	6,63	16,93
K4	15-50%	-11,99	1,55
K5	100%	24,14	34,03
Качество активов			
Доходность активов	76-83%	89,09	88,3
Коэффициент защищенности от риска	от 5%	6,49	15,3
Доля активов с повышенным риском	ниже 20%	17,92	17,33
Доля сомнительной задолженности	ниже 5%	2,28	2,38
Доля просроченной дебиторской задолженности в активах	ниже 40%	30,26	12,76
Деловая активность			
Общая кредитная активность	55-80%	74,29	73,15

Инвестиционная активность	ниже 25%	20,7	17,14
Коэффициент использования привлеченных средств	ниже 80%	93,46	93,97
Коэффициент рефинансирования	100%	74,25	27,15
Финансовая стабильность			
Коэффициент размещения средств	0%	89,01	88,16
Коэффициент доступности банка внешним источникам финансирования	20-40%	54,3	1,58
Коэффициент дееспособности	ниже 95%	99,01	98,57
Ликвидность			
L1	3-7%	2,02	5,89
L2	8-12%	10,13	13,49
L3	12-15%	-5,99	6,59
L4	15-20%	-5,99	8,47
L5	100%	206,85	214,9

Из данных таблицы 2 следует, что качество активов ПАО «Сбербанк России» по методике ПАО «Сбербанк России» оценивается положительно. В 2018-2019гг. доходность активов выше нормативного значения и сократилась на 8,81%.

Коэффициент защищенности от риска отражает резервы возможных потерь от невозвратных ссуд. В 2018г. данный коэффициент выше нормативного значения на 1,49%. Однако в 2019г. возрастает на 8,81%.

Доля активов с повышенным риском незначительно сокращается и находится в пределах нормативного значения. При этом, доля сомнительной задолженности меньше в 2,5раза от нормативного значения. В 2019г. сократилась доля просроченной дебиторской задолженности в активах на 17,5%.

Негативное влияние на финансовую устойчивость ПАО «Сбербанк России» имеют следующие показатели:

- непокрытие обязательств банка;
- рискованная политика банка;

- коэффициент размещения средств ниже нормативного значения;
- низкий уровень доверия к ПАО «Сбербанк» со стороны других банков;
- показатели ликвидности не достигают нормативных значений [3, с.111].

По результатам расчетов таблицы присвоим баллы каждому из показателей методики CAMELS: достаточность капитала – 3 балла, качество активов – 1 балл, качество управления – 2 балла, финансовая стабильность банка) – 5 баллов, ликвидность банка – 3 балла и чувствительность к риску – 1 балл [9, с. 225]. Рассчитанное среднее значение баллов составляет 2,5. Результат сопоставляем с данными таблицы 3.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что одним из важнейших показателей, характеризующих финансовую устойчивость банка, является показатель достаточности собственного капитала [4, с.78].

Таблица 3 – Балльное значение влияния активов ПАО «Сбербанк России» на финансовую устойчивость по методике CAMELS

Количество баллов	Степень влияния на финансовую устойчивость	Характеристика влияния
1,0-1,4	Сильное	Имеющиеся в распоряжении банка активы повышают финансовую устойчивость
1,6-2,5	Удовлетворительное	Имеющиеся в распоряжении активы достаточны для обеспечения финансовой устойчивости
2,6-3,4	Достаточный (требует наблюдения)	Имеющиеся в распоряжении активы не способны обеспечить финансовую устойчивость банка, требуется контроль а их составом и структурой

3,6-4,4	Предельно допустимый (имеется риск банкротства)	Имеющиеся в распоряжении активы не обеспечивают формирование доходности
4,6-5,0	Неудовлетворительный (высокая степень банкротства)	Высокая вероятность банкротства банка

В 2017-2019гг. состояние капитала ПАО «Сбербанк России» оценивается как «хорошее» и относится к 1-й группе финансового состояния. Исследование влияния активов ПАО «Сбербанк России» на его финансовую устойчивость высокое качество и надежность активов на основе методике CAMELS. В 2019г. наблюдается увеличение активов на 2,94%. Рассчитанное значение влияния активов на устойчивость оценено в 2,5 балла, что характеризует обеспеченность финансовой устойчивости активами [1].

Таким образом, структурные изменения в банковском секторе наглядно свидетельствуют о влиянии и динамизме факторов бизнес-среды. В связи с этим, повышение финансовой устойчивости ПАО «Сбербанк» является следствием оптимальной структуры активов.

Список литературы

1. Архипова Г.В., Зотова Е.В. Повышение эффективности деятельности контролирующих органов в условиях цифровизации экономики//Гуманитарная миссия обществознания на пороге нового индустриального общества: Уфимский гуманитарный научный форум: Сборник статей УГНФ. -2020. – С.111-116.

2. Голяев С.С., Голяева Н. В., Акамова Н.В., Немыкина О. И. Методы и принципы информационной безопасности на предприятиях малого бизнеса// «Экономика и предпринимательство», 2018. № 6.

3. Зотова Е.В. Методические подходы к совершенствованию системы стратегического планирования на предприятии // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2019. №5. С. 110-115.

4. Кузнецова Е.Г., Новикова И.А. Мероприятия по повышению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия // Материалы Национальной научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества», Саранск. 17 ноября 2020г. С. 78-81.
5. Митрофанова А. Н. Оценка ликвидности коммерческого банка / А. Н. Митрофанова, Гармаева Э. Ц. // Экономический вестник Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления 2018. № 5. С. 65-72.
6. Мишина М. Ю. Активы коммерческих банков: проблемы управления / М. Ю. Мишина, О. А. Денисенко. // Экономика. Социология. Право. 2019. № 2 (14). С. 64-68.
7. Сплошнов С. В. Банковский розничный бизнес. Учебное пособие / С.В. Сплошнов, Н.Л. Давыдова. М. 2019. 259 с.
8. Саргсян А. Т. Управление активами и пассивами банка: суть и развитие / А. Т. Саргсян. // Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. № 8 (94). С. 171-177.
9. Скворцова М.А., Киселева О.М. Оценка влияния факторов на прибыль предприятия с помощью методов корреляционно-регрессионного анализа // Фундаментальные исследования, 2016 № 6 (часть 1). С. 224-228.
10. Хайров Р.Р. Оценка уровня безопасности кредитной организации // Материалы Национальной научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества», Саранск. 21-22 апреля 2020г. С. 188-192.

ОСОБЕННОСТИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Журинова Е.А., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи.
E-mail: st100051@ruc.su

Научный руководитель:
Бодрова Т.В., д-р экон. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи.
E-mail: tbodrova@ruc.su

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности документального оформления расчетов с покупателями и заказчиками. На сегодняшний день рациональная организация документооборота, внедрение электронного документооборота является важнейшей задачей учетной деятельности. В статье рассматриваются все основные документы, которыми оформляются расчеты с клиентами. Основными методами исследования является анализ действующего законодательства, а также практического наблюдения документооборота в области расчетов с клиентами в компании ООО «Сибелко Неболчи».

Ключевые слова: первичные учетные документы, договор, накладная.

В настоящее время, любой компании не обойтись без своих покупателей. Ведь именно они влияют на финансовый результат организации в целом: за счет расчетов с покупателями формируется выручка предприятия. Производя и реализуя продукцию, выполняя работу или оказывая услуги, компания сталкивается с необходимостью ведения учета расчётов с покупателями или заказчиками.

Реализуя продукцию, работы или услуги, организация обязана все операции оформлять первичными учетными документами. В бухгалтерском учете этот вопрос регулируется Федеральным законом от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете". [4]

При отсутствии таких первичных документов, к поставщику товаров применяются штрафные санкции в сумме от 10 000 до 30 000 рублей. Основанием данных штрафов является статья 120 НК РФ. [2]

Основываясь на вышеперечисленных законах, практически каждая организация в обязательном порядке должна формировать ряд первичных учетных документов. К основным таким документам при учете расчетов с клиентами поставщиков относят: (Рисунок 1).

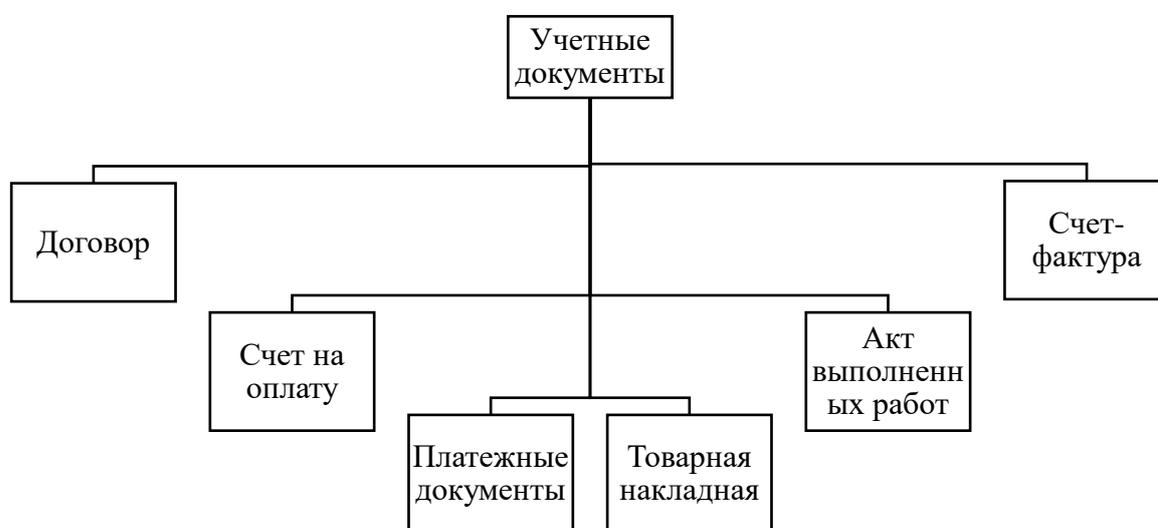


Рисунок 1 – Учетные документы

Для начала любой сделки по реализации товаров или услуг, необходимо оформить договор купли-продажи с покупателем. При оформлении договора необходимо прописать следующие условия:

1. Предмет договора;
2. Условия поставки;
3. Стоимость покупаемого товара и способы расчета;
4. Сертификаты качества продукции;
5. Ответственность сторон;

6. Юридические данные и подписи сторон.

Основные положения договора, регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации. [1]

После того, как поставщик заключил договор со своим покупателем, необходимо оформить счет на оплату. В данном документе прописывается цена за товары или услуги, которую устанавливает поставщик.

При получении оплаты от покупателя за товары или услуги, необходимо ее подтвердить с помощью документации. Выделяются следующие виды документации, при получении денежных средств от покупателя:

- кассовый чек, квитанции и бланки строгой отчетности оформляются при поступлении наличных денежных средств;
- при безналичном расчете – выписка с банковского счета, подтверждающая оплату. [8]

Оплаченный товар должен быть получен покупателем. Данный факт хозяйственной операции должен также быть подтвержден первичными документами:

- товарной накладной;
- товарным чеком;
- актом выполненных работ или оказанных услуг.

Также, при передаче товара, работ или услуг, должна быть выписана счет-фактура. Счет-фактура – обязательный документ налогового учёта, выставляемый продавцом покупателю за реализованную продукцию. Выписывается данный документ в двух экземплярах – для покупателя и для поставщика. На основании счет-фактуры покупатель и поставщик имеют право исчисленную сумму налога принять к вычету. [3]

Помимо унифицированных форм, организации могут устанавливать самостоятельно разработанные формы первичной документации. На основании статьи 9 Федерального закона от 06.12.2011 №402-ФЗ, разработанные формы должны иметь следующие обязательные реквизиты (Рисунок 2)

1 АКТ
приемки-передачи выполненных работ
по договору подряда от 1 февраля 2019 г. № 1

г. Москва **2** 27.02.2019

3 «Альфа», именуемая в дальнейшем «Заказчик», в лице директора А.В. Львова, действующего на основании Устава, с одной стороны, и гражданин РФ П.А. Беспалов, именуемый в дальнейшем «Исполнитель», с другой стороны, составили настоящий акт о нижеследующем.

Исполнителем выполнены, а Заказчиком приняты по договору подряда от 1 февраля 2019 г. № 1 следующие работы. **4**

№ п/п	Наименование работы (услуги)	Ед. изм.	Кол-во	5 Цена, руб.	Сумма, руб.	НДС, руб.	Сумма с НДС, руб.
1	Замена несущей балки дивана	шт.	1	1000,00	1000,00	–	1000,00
2	Перетяжка кресел	шт.	12	1250,00	15 000,00	–	15 000,00
3	Лакировка стола	шт.	1	4000,00	4000,00	–	4000,00
Итого:					20 000,00	–	20 000,00

Всего выполнено работ на сумму: Двадцать тысяч руб. 00 коп., без НДС.

Работы, выполненные Исполнителем для Заказчика, соответствуют требованиям, предъявленным договором подряда от 1 февраля 2015 г. № 1. Затраты, связанные с выполнением указанных в акте работ, Исполнитель несет за свой счет. Заказчик их Исполнителю не компенсирует.

Подписи сторон:

Работы сдал:  **7** П.А. Беспалов

Работы принял:  **6** Директор «Альфа»  **7** А.В. Львов

Рисунок 2 – Обязательные реквизиты первичного учетного документа

- 1) название документа;
- 2) дата составления документа
- 3) наименование экономического субъекта, составившего документ;
- 4) содержание факта хозяйственной операции
- 5) величина натурального и/или денежного измерения
- 6) наименование должности лица, совершившего сделку, операцию и ответственного за ее оформление
- 7) подписи ответственных лиц, предусмотренных б пунктом. [4]

На примере Общества с ограниченной ответственностью «Сибелко Неболчи», можно проанализировать документальное оформление расчетов с покупателями и заказчиками. Основной вид деятельности данного предприятия – разработка гравийных и песчаных карьеров, добыча глины и каолина. Так же

ООО «Сибелко Неболчи» занимается оптовой и розничной торговлей кварцевого песка, а также предоставлением различных услуг.

Бухгалтер компании, при оформлении расчетов с клиентами использует унифицированные формы первичных документов. Данные документы формируются электронно, в информационной системе MS Dynamics Ax.

Для того чтобы покупатель смог приобрести продукцию или услугу ООО «Сибелко Неболчи», необходимо оформить договор купли-продажи. После заключения договора о поставке сырья или выполнения услуг, начинается процедура отправки продукции со склада готовой продукции предприятия до покупателя.

Для учета расчетов с покупателями или заказчиками, используются следующие первичные документы:

1. Акт об оказании услуг;
2. Универсальный передаточный документ
3. Накладная и счет-фактура;
4. Выписка банка;
5. Платежное поручение.

Предоставляя своим клиентам услуги ООО «Сибелко Неболчи» оформляет акт об оказании услуг – документ, заключающийся между заказчиком и исполнителем который является фактическим подтверждением выполнения работ одной стороной и принятия их результатов другой стороной, а также основанием для их оплаты.

При отгрузке готовой продукции или предоставления услуги оформляется универсальный передаточный документ (далее – УПД). Особенность данного документа – его многофункциональность. Универсальный передаточный документ включает в себя несколько типов первичного документа:

- а) СЧФ – счет-фактура
- б) СЧФДОП – накладная и счет-фактура
- в) ДОП – накладная или акт.

Поставщик самостоятельно выбирает тип документа в зависимости от необходимой функции первичного документа.

Данный документ является основанием для налогового и бухгалтерского учета, на основании письма Федеральной налоговой службы от 21.10.2013 №ММВ-20-2/96@. Компания ООО «Сибелко Неболчи» использует рекомендованную форму УПД из приложения №1 к письму ФНС России. [5]

Помимо универсального передаточного документа, также используются универсальные формы накладной и счет-фактуры.

Основанием для бухгалтерских записей и для подтверждения получения денежных средств от покупателя компании является банковская выписка с расчетного счета. Бухгалтер формирует данную выписку ежедневно. Наличные расчеты в компании не предусмотрены.

Оплата от покупателя продукции или услуги производится в безналичной форме и должна оформляться таким документом как платежное поручение. Все полученные платежные поручения отражаются в журнале регистрации платежных поручений. В таком документе прописываются такие данные как:

- номер платежного поручения;
- дата выписки;
- наименование получателя платежа;
- назначение платежа, а также его сумма.

После продажи своей продукции предприятию необходимо доставить её до покупателя. Перевозки осуществляются транспортом покупателя или железнодорожным транспортом.

Внедрение электронного документооборота с использованием универсальных и многофункциональных документов позволяет удобно и просто представлять электронные документы через интернет, обеспечивая оперативное взаимодействие не только контрагентами, но и с налоговыми органами.

Документальное оформление расчетных операций с клиентами, является одной из обязательных процедур в бухгалтерском учете. При оформлении первичных документов, организации имеют право использовать либо

унифицированные формы, либо самостоятельно разработанные документы.

Список литературы

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 09.03.2021) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] (дата обращения: 12.04.2021)
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 17.02.2021)// КонсультантПлюс [Электронный ресурс] (дата обращения: 12.04.2021)
3. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 17.02.2021) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] (дата обращения: 12.04.2021)
4. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] (дата обращения: 12.04.2021)
5. Письмо ФНС России от 21.10.2013 № ММВ-20-3/96@ «Об отсутствии налоговых рисков при применении налогоплательщиками первичного документа, составленного на основе счета-фактуры» // nalog.ru URL: https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/about_nalog/4319219/ (дата обращения: 12.04.2021)
6. "Методические рекомендации по бухгалтерскому учету и отчетности на хлебоприемных и зерноперерабатывающих предприятиях" (утв. Минсельхозом) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] (дата обращения: 13.04.2021)
7. Оформление первичных учетных документов // 1С:ИТС URL: <https://its.1c.ru/db/hoosn/content/351/hdoc> (дата обращения: (дата обращения: 14.04.2021)
8. Первичная документация в бухгалтерии // kontur.ru URL: https://kontur.ru/bk/spravka/492-pervichnaya_dokumentaciya_vbuxgalterii (дата обращения: 12.04.2021)
9. Первичная документация // b-kontur.ru URL: <https://www.b->

kontur.ru/enquiry/263 (дата обращения: 14.04.2021).

10. Универсальный передаточный документ // diadoc.ru URL:
<https://www.diadoc.ru/docs/upd> (дата обращения: 12.04.2021)

НОВЫЙ ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ БОЛЬНИЧНЫХ ЛИСТОВ

Нефедова К.Н., студент
Российский университет кооперации, г. Мытищи.
E-mail: st100053@ruc.su

Научный руководитель:
Бодрова Т.В., д-р экон. наук
Российский университет кооперации, г. Мытищи.
E-mail: tbodrova@ruc.su

Аннотация. Статья посвящена изучению особенностей порядка оформления листков по временной нетрудоспособности, обзору законодательных изменений, вступивших в силу с 2021 года, освещены вопросы порядка расчета пособия по временной нетрудоспособности, минимального и максимального его размера, изменения алгоритма выплаты пособия.

Ключевые слова: листок нетрудоспособности, коронавирус, цифровизация учетной деятельности.

Приказом Минздрава России от 01.09.2020 г. [9] с 14 декабря 2020 года действуют новые правила оформления больничных листов, в том числе и электронных. Также вступили в законную силу и изменения от 29 декабря 2020 г. № 478-ФЗ [7], устанавливающие механизм прямых выплат из Фонда социального страхования на территории всех регионов страны. В связи с данными изменениями при оформлении листов нетрудоспособности возникают определенные сложности, что и обуславливает актуальность проведения сравнительного анализа изменений в законодательстве в части оформления больничных листов.

С введением в обращение электронных больничных листов в 2017 году, с одной стороны, достигается повышение точности их оформления и сокращение времени обмена данными. С другой стороны – порядок выдачи и оформления электронных больничных листов ранее не был утвержден, изменения в нормативные акты были внесены лишь в 2020 году.

Листок нетрудоспособности оформляется сроком до 15 дней единолично врачом при нетрудоспособности по причине заболевания либо травм. Также оформить листок на срок до 10 дней имеет право зубной врач. В случае необходимости листок нетрудоспособности продлевается, но посредством решения врачебной комиссии. Максимальный срок выдачи больничного листа – 10 мес. в случае травм или реабилитации после операций, и 12 мес. – при лечении туберкулеза [6].

Оформление листка нетрудоспособности осуществляется в день обращения, заболевшего в медицинское учреждение, и с текущей даты. Если работник осуществляет трудовую деятельность в нескольких организациях, ему выдается несколько бумажных листков нетрудоспособностей, либо выписывается один электронный.

Также внесенные поправки отражают правила оформления больничных листов сотрудников, попавших под ограничительные меры в связи с пандемией коронавирусной инфекции. Листок нетрудоспособности оформляется на весь период изоляции и в некоторых случаях возможно оформление электронного больничного листа удаленно, посредством телемедицинских технологий. На период карантина, в случае закрытия дошкольного образовательного учреждения, листок нетрудоспособности выдается лицам, имеющим детей до 7 лет.

Данные меры приняты для сдерживания темпов распространения вируса [1].

По окончании листка нетрудоспособности он сдается в бухгалтерию предприятия. При допущении неточностей или ошибок в процессе заполнения электронного больничного листа бухгалтер вносит в него изменения, заверяет исправления усиленными квалифицированными электронными подписями, и повторно отправляет больничный лист в ФСС. В бумажном варианте исправление производится путем зачеркивания неверной информации одной чертой, и добавлением правильной записи на обороте с надписью

«Исправленному верить». Также обязательны подписи уполномоченных лиц и печать.

Второе новшество – утверждение на постоянной основе правил расчета пособий по временной нетрудоспособности, принятых на период пандемии с 01.04.2020 по 31.12.2020 [7]. По новым правилам в случае нетрудоспособности исчисленное пособие сравнивается с минимальным размером оплаты труда. В случае если размер полагающегося пособия окажется ниже, его размер пересчитывается исходя из минимального размера оплаты труда. В 2021 году законодательством РФ утвержден размер минимальной оплаты труда в сумме 12792 руб. [4].

Алгоритм расчета пособия по временной нетрудоспособности представлен на рисунке 1.

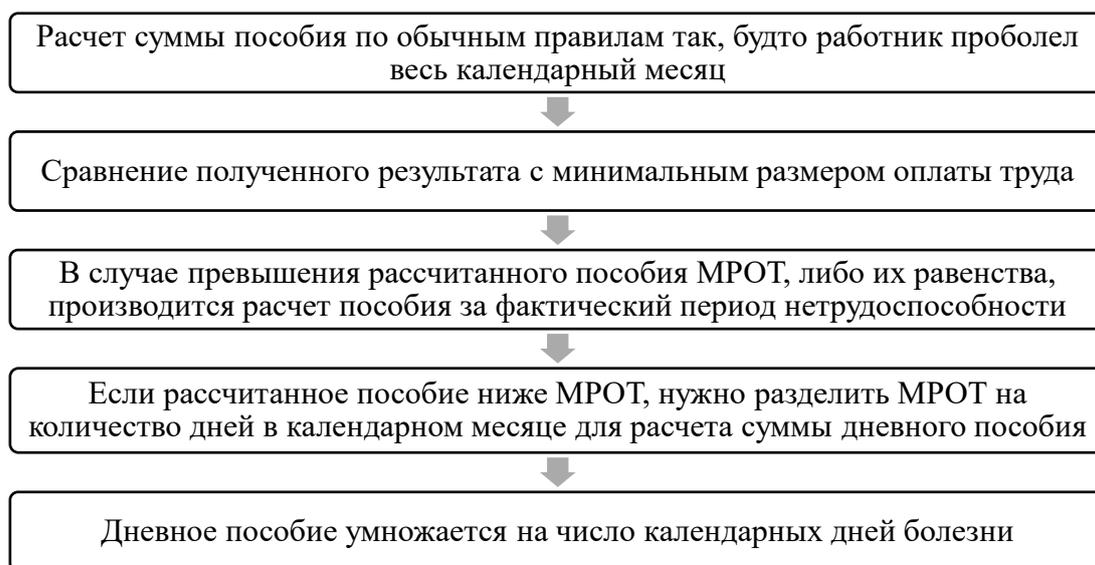


Рисунок 1 – Этапы расчета пособия по временной нетрудоспособности

Таким образом, каждый работник, независимо от уровня заработной платы, гарантировано получает в период нетрудоспособности дневное пособие не меньше, чем дневной размер МРОТ. Максимальный размер дневного пособия в 2021 г. составляет 1772,60 руб. в день.

Исчисление пособия осуществляется в зависимости от трудового стажа работника (Рисунок 2).

стаж менее 5 лет	• 60 % от суммы рассчитанного среднего заработка
стаж от 5 до 8 лет	• 80% от суммы рассчитанного среднего заработка
стаж от 8 лет и выше	• 100% рассчитанного среднего заработка

Рисунок 2 – Правила исчисления среднедневного заработка

При исчислении среднегодового заработка учитываются все выплаты, на которые начислялись страховые взносы за 24 месяца периода, предшествующего наступления нетрудоспособности [5].

Третье новшество – переход на прямые выплаты листка нетрудоспособности за счет средств ФСС по всей стране, и изменение правил расчета, назначения и выплаты пособий по социальному страхованию. Ранее прямые выплаты действовали только в ряде регионов, в качестве пилотного проекта. А с 1 января 2021 года они введены на территории всей России.

Таким образом, с 2021 года работодатель оплачивает только часть выплат социального характера, остальное – оплачивается за счет фонда социального страхования напрямую работникам (Рисунок 3) [2].

Таким образом, если ранее большая часть выплат работнику, в случае наступления нетрудоспособности, подлежала возмещению через фонд социального страхования, то с внесением поправок в законодательство фонд перечисляет выплаты на прямую на реквизиты работника.

Для получения прямых выплат работник обязан предоставить работодателю дополнительный документ, в котором содержатся сведения о нем и просьба о выплате пособия одним из трех возможных способов – на банковский счет, почтовым переводом или через иную организацию. Форма предоставления данного заявления на сегодняшний день свободная, утвержденной единой формы фонда социального страхования пока не принято.

Выплаты, осуществляемые работодателем	Выплаты, осуществляемые Фондом социального страхования
<ul style="list-style-type: none"> • первые три дня листка нетрудоспособности; • дополнительные выплаты для ухода за ребенком-инвалидом; • пособие на погребение; • расходы на предупредительные мероприятия по сокращению травматизма 	<ul style="list-style-type: none"> • по беременности и родам; • по уходу за ребенком до полутора лет; • пособие при постановке на учет в ранние сроки беременности; • единовременное пособие при рождении ребенка; • больничный лист с четвертого дня нетрудоспособности

Рисунок 2 – Виды выплат работнику от работодателя и ФСС в случае наступления нетрудоспособности

В Российской Федерации 2021 год объявлен переходным периодом. С 1 января 2022 года к оплате будут приниматься только электронные листки нетрудоспособности, полностью упразднив бумажный вариант. Действующий пилотный проект доказал свою эффективность.

В связи с полным переходом на электронные листки каждому предприятию необходимо создать условия для взаимодействия с фондом социального страхования. Для обработки электронных листков нетрудоспособности на каждом предприятии необходимо установка компьютерной программы, доступ к личному кабинету, и наличие усиленной квалификационной электронной подписи. Отсутствие обязательных условий приведет к невозможности сдачи и оплаты листка нетрудоспособности и оформлению других выплат.

В целом, по нашему мнению, введенные новшества положительно влияют на порядок оформления и оплаты листков нетрудоспособности, поясняя ранее упущенные моменты. Полный переход на электронные больничные листки, планируемый с 2022 года, существенно упростит расчет и оплату пособия.

В условиях развития информационных технологий и стремления к полному переходу на дистанционное взаимодействие использование электронных листков нетрудоспособности позволит сделать расчет пособия полностью открытым, сократит сроки получения листков нетрудоспособности

ФСС, а прямые выплаты из ФСС снизят трудоемкость составления отчетности для предприятий.

Список литературы

1. Аверкиева А. Р. Больничный лист при коронавирусе / А. Р. Аверкиева // Наука и образование: теория и практика: материалы Международной (заочной) научно-практической конференции; под общ. ред. А.И. Вострецова. - Нефтекаменск, 2020. – С. 256–259.

2. Бурцева А. Заполнение больничного листа работодателем в 2021 году [Электронный ресурс] / А. Бурцева // Время бухгалтера. – 2021. – Режим доступа: <https://www.v2b.ru/articles/zapolnenie-bolnichnogo-lista-rabotodatelem-v-2021-godu/>

3. Егоренкова Т. Ю. Электронный больничный лист / Т. Ю. Егоренкова, Е.С. Курбесова, А.В. Курбесов // Главврач Юга России. – 2017. - №3 (56). – С. 33.

4. Еремина Н. В. Особенности временной нетрудоспособности в 2021 году / Н. Е. Еремина, Л.И. Бертош // Деловой вестник предпринимателя. – 2020. – №2 (2). – С. 50–52.

5. Матвеева В. А. Порядок и способы начисления социальных выплат по больничным листам для сотрудников организации / В. А. Матвеева, Н.А. Гунькина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №11–2. – С. 139–142.

6. Магомедов Р. Ф. Расчет и оплата больничного листа / Р. Ф. Магомедов, М. Д. Даудова // Мировая наука. – 2020. - №4 (37). – С. 314–319.

7. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2020 № 478-ФЗ [Электронный ресурс] // ИПС «Законодательство России». – Режим доступа: <http://ips.pravo.gov.ru:8080/default.aspx?pn=0001202012290121/>.

8. Об особенностях финансового обеспечения, назначения и выплаты в 2021 году территориальными органами Фонда социального страхования Российской Федерации застрахованным лицам страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию на случай временной

нетрудоспособности и в связи с материнством и по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, осуществления иных выплат и возмещения расходов страхователя на предупредительные меры по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников : Постановление Правительства РФ от 30.12.2020 № 2375 [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_373107/.

9. Об утверждении порядка выдачи и оформления листков нетрудоспособности, включая порядок формирования листков нетрудоспособности в форме электронного документа: Приказ Минздрава России от 01.09.2020 № 925н [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_362176/.

10. Шагабутинова Л.М. Порядок оформления больничного листа и расчет пособий по временной нетрудоспособности / Л.М. Шагабутинова // Актуальные вопросы современной экономики в глобальном мире. – 2018. - №8. – С. 284–289.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лаптева Н.О., магистрант
Российский университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: st101533@ruc.su.

Научный руководитель:
Даринская В.В., канд. экон. наук
университет кооперации, г. Мытищи
E-mail: v.v.darinskaya@ruc.su

Аннотация. В статье раскрыто понятие материально производственных запасов и их влияние на эффективное функционирование организации. Рассмотрены различные подходы к управлению запасами, такие как ABC-анализ, горизонтальный анализ запасов, определение оптимального объема заказа, расчет норм объема запасов и минимизация издержек хранения запасов, и формирование соответствующей информационной базы в системе управленческого учета.

Ключевые слова: производственные запасы, управление запасами, методы управления, издержки хранения, издержки размещения, ABC-анализ.

В условиях современного развития экономики эффективное функционирование организации в значительной степени зависит от материального снабжения производства.

Своевременное предоставление достоверной и исчерпывающей информации о наличии, движении и выбытии материально-производственных запасов (МПЗ), а также организация их сохранности и контроль над расходом являются одной из важнейших задач грамотной организации учетного процесса. Множество экономических субъектов обладают низкой финансовой устойчивостью именно из-за отсутствия четко проработанной системы управления запасами, информационной основой которой являются данные системы бухгалтерского учета, функционирующей на предприятии.

Актуальность поднятой темы связана с непрерывным поиском путей

оптимизации издержек производства и управления, непрерывно ведущийся всеми коммерческими организациями. Оптимизация управления производственных мощностей и материальных потоков при помощи современных информационных технологий ведет к снижению уровня логистических расходов и затрат на хранение, что безусловно положительно сказывается на финансовой устойчивости компании и конкурентных возможностях на рынке.

Максимизация прибыли является главной задачей любой коммерческой организации в современных условиях. На рисунке 1 представлены возможные пути увеличения прибыльности предприятия.

Одним из путей максимизации прибыли является управление запасами.

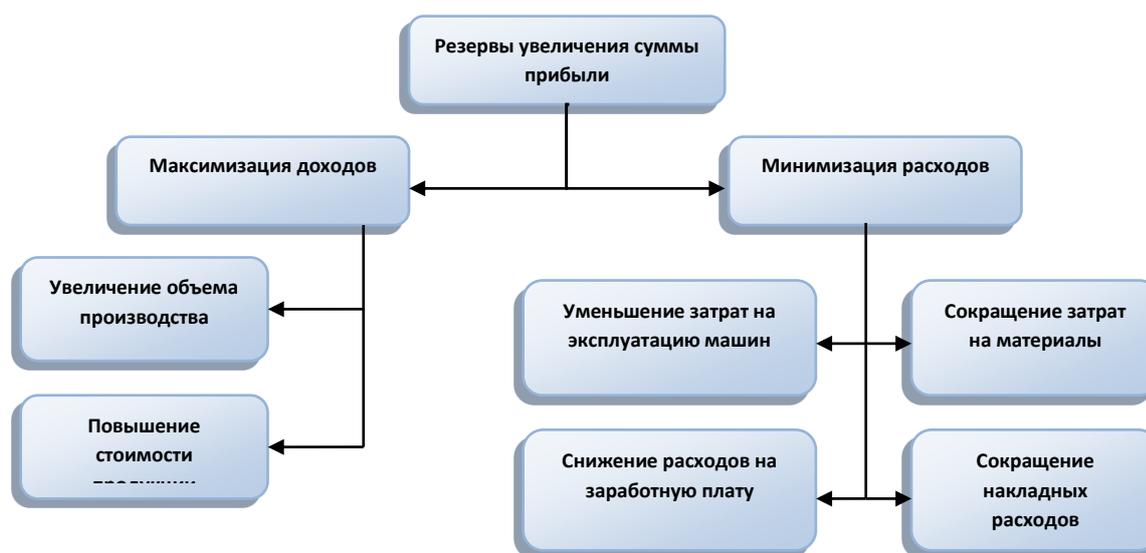


Рисунок 1 – Резервы увеличения прибыли коммерческой организации

Нормирование и контроль за состоянием запасов является неотъемлемой частью успешной стратегии управления организацией. Увеличение оборачиваемости запасов предотвращает затоваривание складов, сокращает затраты на содержание складских площадей, снижает накладные расходы, помогает избежать потерь от порчи товара в связи с истечением срока годности, при этом сохраняя прежний объем продаж.

Управленческий учет МПЗ в организации является важным процессом в

обеспечении руководства оперативной и достоверной информации о финансовом состоянии компании и служит базой для принятия управленческих решений. Так как запасы являются одним из наиболее объемных и сложно организованных участков учета, лицу ответственному за формирование управленческих отчетов необходимо понимать, как формируются данные о запасах организации и как устроен учет их движения.

Управленческий учет базируется на данных бухгалтерского учета, являющегося первичным, фиксирующим и отражающим факты хозяйственной деятельности организации. Задачей управленческого учета является систематизация данных в зависимости от конечного запроса пользователя информации.

Номенклатура запасов организации может быть весьма обширной. Для того чтобы отчеты были информативными и достоверными запасы организации для целей управленческого учета классифицируются:

- по положению в производственном цикле. К бухгалтерскому учету организации в качестве МПЗ принимаются следующие категории: производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция и товары для перепродажи. В состав производственных запасов входят сырье, материалы (основные и вспомогательные), горюче-смазочные материалы, комплектующие изделия и запасные части, полуфабрикаты, тара, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, и прочие материалы.

- По номенклатуре. Данный вариант используется при необходимости получения детального отчета. Однако отчет будет иметь громоздкую структуру и с ним будет затруднительно работать.

- По центрам ответственности, выделенным в организации. Данный отчет позволит проанализировать необходимость в МПЗ каждого отдельного структурного подразделения организации.

- По значимости в производственном процессе. Данная классификация позволит разделить МПЗ на стратегически важные, стандартные и малозначимые.

- По центрам затрат. Определяет территориальное распределение запасов организации.

В зависимости от управленческих целей организация самостоятельно принимает решение о создании аналитических счетов учета производственных запасов.

Таким образом выстроенная система бухгалтерского и управленческого учета служит обширной базой для анализа потребностей организации и формирования политики управления МПЗ.

Запас МПЗ формируется для обеспечения бесперебойного процесса производства и во избежание возникновения простоев в связи с перебоями в графиках поставки. Также при больших объемах закупки, поставщики зачастую предоставляют льготные условия работы, а также снижаются логистические затраты. Неснижаемый запас готовой продукции позволяет обеспечить бесперебойную реализацию товара и покрыть спрос, даже в случае его возрастания.

Но несмотря на множество положительных сторон увеличения объема закупок, не стоит забывать, что повышение количества запасов ведет к дополнительным издержкам на их хранение, таких как содержание или аренда складских помещений, заработная плата складскому персоналу. Также возрастает риск потерь от порчи, хищения и т. д. Увеличение запасов ведет к оттоку наиболее ликвидных активов – денежных средств, которые возможно было бы инвестировать и получить большую прибыль.

Оценка эффективности управления запасами в современной экономике может быть реализована при помощи множества различных методов, базирующихся на данных бухгалтерского и управленческого учетов. Одним из получивших широкое распространение стал метод ABC анализа. Данная система основана на разделении всех видов запасов на 3 группы в зависимости от величины реализации и получаемой прибыли (Таблица 1). Так к категории А относят наиболее приоритетные виды запасов, обладающие высокой стоимостью, большой значимостью в производственном процессе, а также

долгосрочной продолжительностью цикла использования.

Таблица 1 – ABC-анализ ассортимента

Категория	Удельный вес в ассортименте, %	Удельный вес в стоимости, %
А	20	80
В	30	15
С	50	5
Итого	100	100

Наличие запасов данной категории требует ежедневного мониторинга и тщательного планирования, основанного на планах производства. В случае недостатка ресурсов данной категории компанию будут ожидать серьезные финансовые последствия.

Категория В включает в себя запасы средней приоритетности. Запасы данной группы подлежат более редкому контролю, примерно один раз в месяц.

К категории С относят материальные ценности, не играющие значительной роли в формировании конечного финансового результата. Контроль движения запасов данной группы проводится, как правило один раз в квартал.

Планирование закупок категорий В и С происходит на основе объемов закупок прошлых лет.

Также наряду с ABC-анализом для разработки системы управления запасами применяется горизонтальный анализ запасов. Суть его заключается в сравнении объема каждой позиции запасов с показателем предыдущего года в относительном и абсолютном виде, с целью выявления динамики уменьшения или увеличения запасов.

В качестве примера проведем анализ структуры запасов предприятия инвестиционно-строительной сферы.

Основным родом деятельности данной организации является возведение зданий и сооружений. Отличительной чертой предприятий данной отрасли является материалоемкость производства, что ведет к повышенному вниманию

к вопросам управления запасами.

Данная компания, по предварительной оценке, находится в затруднительном финансовом состоянии и характеризует себя, как предприятие с нестабильной финансовой устойчивостью.

Для того, чтобы охарактеризовать состояние проведем горизонтальный анализ запасов (Таблица 2).

Таблица 2 – Анализ динамики стоимости запасов, за 2018–2020 гг.

Структура запасов	Наличие запасов, тыс. руб.			Отклонение (2020 от 2018г)	Темп роста (2020 от 2018г)
	2018	2019	2020		
Строительные материалы	20065	50146	187650	167585	935,2
в том числе:					
Стойки	3050	8250	28515	22465	934,9
Прогоны	2021	4852	24950	22929	1234,5
Крышки	985	2962	15556	14571	1579,3
Звукоизолирующие панели	7010	15893	63421	56411	904,7
Сваи	1834	4503	19420	17586	1058,9
Арматура	1965	4039	19585	17620	996,7
Цемент	1535	4495	5653	4118	368,3
Изоляционные материалы	1230	3432	6525	5295	530,5
Прочие	435	1720	4025	3590	925,3,
Расходные материалы	10120	21727	51172	41052	505,6
Инструменты и спецодежда	3350	7020	7567	4217	225,9
в том числе:					
Строительные инструменты	1752	5730	5148	3396	293,8

Структура запасов	Наличие запасов, тыс. руб.			Отклонение (2020 от 2018г)	Темп роста (2020 от 2018г)
	2018	2019	2020		
Вспомогательные инструменты	1348	878	2022	674	150
Спецодежда	250	412	397	147	158,8
Прочие	–	–	–	–	–
Итого:	33535	78893	246389	212854	734,7

Исходя из данных таблицы 2, отметим значительное увеличение уровня запасов в 2020 г.

Рассмотрим структуру запасов предприятия используя ABC-анализ.

Проанализируем отдельные структурные элементы запасов организации в соответствии с критериями, указанными выше и данными о стоимости запасов и присвоим соответствующую группу (Таблица 3).

В результате анализа данных, приведенных в таблице 3 ключевые элементы запасов были разделены на 3 группы и наглядно представлены в таблице 4.

Таблица 3 – Распределение запасов по группам

Наименование запаса	Среднегодовой запас	Группа
Стойки	28515	А
Прогоны	24950	А
Крышки	15556	В
Звукоизолирующие панели	63421	А
Сваи	19420	В
Арматура	19585	В
Цемент	5653	В
Изоляционные материалы	6525	В
Прочие	4025	С
Расходные материалы	51172	С
Строительные инструменты	5148	С

Вспомогательные инструменты	2022	С
Спецодежда	397	С
Итого:	246389	–

Таблица 4 – Выявление ключевой группы запасов предприятия

Категория А	Категория В	Категория С
Стойки	Крышки	Строительные инструменты
Прогоны	Сваи	Вспомогательные
Панели	Арматура	инструменты
	Цемент	Спецодежда
	Изоляционные материалы	Расходные материалы

Согласно системе ABC, запасы, входящие в категорию В и С, могут закупаться в объеме прошлых лет. Если снизить уровень запасов в 2020 году до уровня 2019 года, то произойдет высвобождение средств в размере 79605 тыс. руб. (Таблица 5).

Высвобожденные денежные средства организация может направить на расширение бизнеса или финансирование высокорентабельных проектов.

При разработке политики по управлению МПЗ определяется необходимый объем запасов тех или иных товаров, вычисляется оптимальный размер заказов и минимизируются затраты на содержание и обеспечение контроля за движением МПЗ.

Затраты, связанные с управлением запасами, делятся на две группы:

Затраты на содержание запасов (в их числе оплата труда складских работников и содержание складских помещений). Данный вид затрат определяется по формуле (1):

$$Z_c = \frac{I_x * P}{2}, \quad (1)$$

где: I_x – издержки хранения единицы заказа;

P – размер партии заказа.

Таблица 5 – Мероприятия по уменьшению уровня МПЗ

Структура запасов	Наличие запасов, тыс. руб.		Высвобожденные денежные средства, тыс. руб.
	фактическое	скорректированное	
Строительные материалы	187650	138037	49613
в том числе:			
Стойки	28515	28515	0
Прогоны	24950	24950	0
Крышки	15556	2962	12594
Звукоизолирующие панели	63421	63421	0
Сваи	19420	4503	14917
Арматура	19585	4039	15546
Цемент	5653	4495	1158
Изоляционные материалы	6525	3432	3093
Прочие	4025	1720	2305
Расходные материалы	51172	21727	29445
Инструменты и спецодежда	7567	7020	547
в том числе:			
Строительные инструменты	5148	5730	-582
Вспомогательные инструменты	2022	878	1144
Спецодежда	397	412	-15
Прочие			
Итого:	246389	166784	79605

Затраты по размещению и выполнению заказов (в их числе формирование заказа, оформление документов и доставка). Определяется по формуле (2):

$$Z_{\text{разм}} = \frac{I_{\text{орг}} * P}{p}, \quad (2)$$

где: $I_{\text{орг}}$ – организационные издержки на оформление партии заказа;

P – годовая потребность в запасах.

Совокупные затраты на содержание запасов и выполнение заказов определяются по формуле (3):

$$Z = Z_c + Z_{\text{разм}} \quad (3)$$

На рисунке 2 изображен график отображающий уровень издержек на хранение МПЗ и выполнение заказов, а также общих издержек. В точке пересечения функций определяется значение минимальных совокупных затрат.

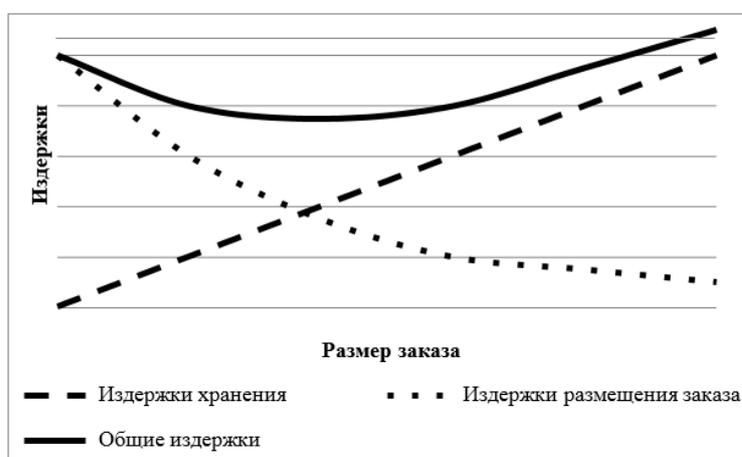


Рисунок 2 – Графики управления запасами

В дополнение к ABC-анализу при управлении запасами применяют классификацию по скорости их оборота.

Скорость оборота запасов играет значимую роль в процессе организации контроля запасов. То насколько быстро высвобождаются оборотные средства организации характеризует эффективность деятельности предприятия. Она определяется при помощи коэффициента оборачиваемости запасов. Запасы по их оборачиваемости делятся на три категории в зависимости от скорости оборота:

- высокая;
- средняя;
- низкая.

Запасы с низкой скоростью оборота, как правило являются менее востребованными и не нуждаются в большом объеме, поэтому подлежат

снижению. Необходимо осуществлять контроль возникновения сверх запасов, так как увеличение уровня запасов ведет к отвлечению большей части денежных средств и снижению финансовой устойчивости предприятия.

В каждой организации необходимо уполномоченное лицо, осуществляющее контроль закупок, остатков МПЗ на складах, формирование календарного плана закупок и ответственное за весь процесс управления запасами.

Бухгалтерский учет, основываясь на принципах полноты, своевременности и непрерывности учетной деятельности, предоставляет обширную базу для осуществления анализа и позволяет выстраивать эффективную систему управления материально-производственных запасов. Использование разумного и умеренного подхода к обеспечению производства МПЗ положительно влияет на показатели финансовой устойчивости организации и ее финансовую стабильность.

В данной статье было определено понятие МПЗ, освещена их классификация и рассмотрено несколько методов, базирующихся на данных бухгалтерского и управленческого учетов, направленных на обеспечение эффективного управления МПЗ. Главной задачей коммерческой организации в современных условиях является систематизация подходов и разработка эффективной политики управления запасами, а также стремление к снижению издержек, связанных с приобретением, хранением и реализацией МПЗ.

Список литературы

1. Алексеева, Н.И., Алёхина, Ю.В. Управление товарными запасами предприятия на основе анализа системы показателей / Н. И. Алексеева, Ю. В. Алёхина // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. 2019. Т. 1. № 5 (5). С. 56–59.

2. Буняк, И.П. Управление товарными запасами с учетом складских помещений / И. П. Буняк // Современные тенденции развития науки и технологий. 2019. Т. 6. № 3. С. 38–41.

3. Грызанов, Ю.П., Файницкий, А.И. Управление товарными запасами в

торговле / Ю.П. Грызанов, А.И. Файницкий — М.: Экономика, 2019. -215 с.

4. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами/Дж. Шрайбфедер; пер. с англ. Ю. Орлова. Изд-во Альпина Паблшер, 2019. 304 с.