

**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ "GLOBUS"  
ЭКОНОМИКА И ЮРИСПРУДЕНЦИЯ  
СБОРНИК НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ**

**XXXX МЕЖДУНАРОДНАЯ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
«ЭКОНОМИКА И ЮРИСПРУДЕНЦИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»  
(19 февраля 2019г.)**

г. Санкт-Петербург- 2019

© Научный журнал "Globus"

УДК 330  
ББК У65

Сборник публикаций научного журнала "Globus" по материалам XXXX международной научно-практической конференции: «Экономика и юриспруденция: теория и практика» г. Санкт-Петербурга: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – С-П. : Научный журнал "Globus", 2019. – 40с.

Тираж – 300 экз.

УДК 330  
ББК У65

Издательство не несет ответственности за материалы, опубликованные в сборнике. Все материалы поданы в авторской редакции и отображают персональную позицию участника конференции.

**Контактная информация организационного комитета конференции:**

Научный журнал "Globus"

*Электронная почта:* [info@globus-science.ru](mailto:info@globus-science.ru)

*Официальный сайт:* [www.globus-science.ru](http://www.globus-science.ru)

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ</b> Мухаметзянова Ляйсан Замировна СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА .....	4
<b>ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО И ПРОЦЕСС, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПРАВО, СЕМЕЙНОЕ ПРАВО</b> Цевелёв Сергей Михайлович ПРАВОВОЙ СТАТУС СУБЪЕКТОВ НАСЛЕДСТВЕННЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ ПРИ НАСЛЕДОВАНИИ ПО ЗАВЕЩАНИЮ: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ .....	10
<b>МЕНЕДЖМЕНТ</b> Кондахчян Джулианна Араиковна ФЕНОМЕН ПРОСЬЮМЕРИЗМА.....	18
Комличенко Виталий Николаевич ВЛИЯНИЯ РИСКОВ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОГРАММНОЙ ПРОДУКЦИИ .....	21
<b>УГОЛОВНОЕ ПРАВО, КРИМИНОЛОГИЯ И ПРОЦЕСС</b> Идрисова Марьям Камилевна УГОЛОВНАЯ ПОЛИТИКА ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ КОРРУПЦИИ В РОССИИ.....	25
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ</b> Самет Четин, Мырзалиев Бораш Смаилович ОСОБЕННОСТИ РЫНКА МЯСА И МЯСНЫХ ПРОДУКТОВ В КАЗАХСТАНЕ .....	30
Романова Ольга Анатольевна МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ. ....	35

# БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

**Мухаметзянова Ляйсан Замировна**

*Студентка 2 курса магистратуры Института управления,  
экономики и финансов Казанского (Приволжского)  
Федерального Университета,  
г. Казань*

**Аннотация.** В статье рассмотрено аналитическое составляющее бухгалтерского баланса, а также влияние аналитических возможностей бухгалтерского баланса на процесс принятия управленческих решений. Раскрывается как анализ бухгалтерского баланса, т.е. та или иная информация, отраженная в бухгалтерском балансе, может быть использована в качестве информационной базы пользователями бухгалтерской отчетности.

**Ключевые слова.** Бухгалтерский баланс, аналитические возможности, управленческие решения, принцип рациональности, анализ ликвидности баланса.

Процесс принятия управленческих решений в условиях неопределенности непосредственно связан с информационным обеспечением, которое позволяет минимизировать риски в бизнесе. Важным информационным ресурсом в процессе управления является бухгалтерская (финансовая) отчетность, в частности бухгалтерский баланс, который содержит большой аналитический потенциал, необходимый для принятия решений как тактического, так и стратегического характера [2, с.48].

Анализ последних лет показывает, что информационная база постоянно расширяется [6, с.54]. Каждое ПБУ предусматривает новые разделы по раскрытию информации, новые показатели, которые должны быть отражены в балансе. Это вызвано тем, что пользователю нужно все больше информации для принятия обоснованного решения.

В содержание формы бухгалтерского баланса за последние годы неоднократно вносились изменения. Значительной трансформации подверглась структура статей в активе и пассиве баланса, что в свою очередь, может отразиться на характере управленческих решений. Целесообразно рассмотреть действующую форму баланса с позиции пригодности его использования в качестве информационной базы проведения аналитических расчетов [1, с.340].

Современная форма бухгалтерского баланса с точки зрения аналитических возможностей имеет как свои достоинства, так и недостатки.

К достоинствам, прежде всего, можно отнести наличие в отчетных формах третьей графы для отражения информации на 31 декабря года, предшествующего предыдущему, что увеличивает возможность анализа динамики показателей статей бухгалтерского баланса.

Баланс, также известный как отчет о финансовом состоянии, представляет собой реальное финансовое состояние компании. Он рассказывает о том, сколько принадлежит компании (ее активы) и сколько она задолжала (ее обязательства). Разница между тем, что принадлежит ему и что она должна, - это ее собственный капитал, также обычно называемый «чистые активы» или «акционерный капитал».

В балансе подробно рассказывается инвесторам о фундаментальных показателях компании: сколько задолженности у компании, сколько она должна собирать у клиентов (и как быстро она это делает), сколько денежных средств и эквивалентов она имеет, и какие средства компания со временем генерируется [5, с.171].

Существуют два основных типа активов: оборотные активы и внеоборотные активы. Оборотные активы, вероятно, будут израсходованы или конвертированы в наличные деньги в течение одного производственного цикла - обычно в течение двенадцати месяцев. В балансе представлены три очень важные текущие активы: денежные средства, запасы и дебиторская задолженность.

Инвесторов обычно привлекают компании с большим количеством наличных денег на своих балансах. В конце концов, деньги предлагают защиту от трудных времен, а также дают компаниям больше возможностей для будущего роста. Растущие денежные резервы часто сигнализируют о сильной производительности компании. Действительно, это показывает, что наличные деньги накапливаются так быстро, что менеджмент не успевает выяснить, как его использовать. Из-за неприятностей может быть истощенная денежная масса. При этом, если количество наличных денег является более или менее постоянной характеристикой баланса компании, инвесторы должны спросить, почему деньги не используются. Денежные средства могут быть там, потому что у руководства закончились инвестиционные возможности или у компании нет стратегической цели, чтобы знать, что делать с деньгами [7, с.52].

Товарно-материальные запасы - это готовые изделия, которые еще не проданы. Как инвестор, вы хотите знать, есть ли у компании денег, связанных в своих инвентарях. Компании имеют ограниченные средства для инвестирования в инвентарь. Чтобы сгенерировать наличные деньги для оплаты счетов и вернуть прибыль, они должны продать товар, который они приобрели у поставщиков. Оборот инвентаря (себестоимость проданных товаров, деленная на средний запас) определяет, насколько быстро компания перемещает товар через склад клиентам. Если запасы растут быстрее, чем продажи, это почти всегда является признаком ухудшения фундаментальных показателей.

Дебиторская задолженность (непокрытые векселя). Анализ скорости, с которой компания собирает то, что она должна, может рассказать вам много о ее финансовой эффективности. Если период сбора данных компании увеличивается, это может означать проблемы в будущем. Компания может позволить клиентам растянуть свой кредит, чтобы получить больше продаж, и это может вызвать проблемы позже, особенно если клиенты сталкиваются с денежным кризисом [3, с.93]. Получение денег сразу же предпочтительнее, чтобы ждать его - так как часть того, что причитается, никогда не может быть оплачено. Чем быстрее компания получает своих клиентов для совершения платежей, тем скорее у нее есть денежные средства для оплаты зарплат, товаров, оборудования, займов и, самое главное, дивидендов и возможностей роста.

Внеоборотные активы определяются как все, что не классифицируется как текущий актив. Если компания не испытывает финансовые затруднения и не ликвидирует активы, инвесторы не должны уделять слишком много внимания основным средствам. Поскольку компании часто не могут продавать свои основные средства в течение разумного периода времени, они отражаются в балансе по рыночной стоимости независимо от их фактической стоимости. В результате, компании могут сильно раздуть это число, оставив инвесторам сомнительные и трудно сравнимые показатели активов.

Существуют текущие обязательства и долгосрочные обязательства [6, с.56]. Текущие обязательства - это обязательства, которые фирма должна выплатить в течение года, например, платежи поставщикам. Долгосрочные обязательства, тем временем, представляют собой то, что компания обязана в течение года или более. Как правило, долгосрочные обязательства представляют собой задолженность банков и облигаций.

Когда уровень долга падает, это хороший знак. Вообще говоря, если у компании больше активов, чем обязательств, то она в приличном состоянии. В отличие от этого, компания с большим количеством обязательств по отношению к активам должна быть рассмотрена с большим усердием. Слишком большая задолженность по отношению к потокам денежных средств, необходимая для оплаты процентов и погашения задолженности, является одним из способов, когда компания может обанкротиться.

Две важные статьи по капиталу выплачиваются за счет капитала и нераспределенной прибыли. Оплаченный капитал – это сумма денег, которую акционеры выплачивали за свои акции, когда акции были впервые предложены публике [5, с.172]. Это в основном показывает, сколько денег получила фирма, когда она продала свои акции. Другими словами, нераспределенная прибыль - это сумма денег, которую компания выбрала для реинвестирования в бизнес, а не для выплаты акционерам. Инвесторы должны внимательно изучить, как компания использует накопленный капитал для использования и как компания генерирует возврат на нее. Большая часть информации о задолженности можно найти в балансе, но некоторые

активы и долговые обязательства там не разглашаются. Во-первых, компании часто обладают непрочными нематериальными активами.

Активы обычно разделяются на краткосрочные активы, которые обычно составляют менее одного года и называются текущими активами, долгосрочные активы, которые старше одного года, называются внеоборотными активами.

Важной частью «внеоборотных активов» является фиксированный актив, указанный как «Основные средства» и «Незавершенные капитальные работы». Фиксированные активы - это долгосрочные материальные объекты, которыми владеет компания [3, с.97]. Капитальные незавершенные капиталовложения - это капитальные затраты, связанные с расширением, которое еще не завершено.

Например, если компания хочет создать новый офис - все расходы на офис до того, как он станет функциональным, будут классифицироваться как незавершенные капитальные работы.

«Оборотные активы» состоят из денежных средств и активов, близких к деньгам, - это вещи, которые можно быстро превратить в наличные деньги. Это обычно инвестиции и дебиторская задолженность за предоставленные услуги, но еще не оплаченные. Для производственной компании это будет включать все запасы, предназначенные для продажи, и продукты, которые уже покинули помещения компании, но еще не оплачены.

Существуют случаи, когда у компании по результатам деятельности получается вместо нераспределенной прибыли непокрытый убыток. Это происходит, когда дефицит нераспределенной прибыли выше, чем капитал, который компания повысила. Когда это происходит, компания либо должна привлечь новый капитал, продавая больше акций. В то время как успешные компании могут иметь нечетный год, когда нераспределенная прибыль находится в красном, но отрицательный капитал означает слишком высокий уровень беспокойства, чтобы держать доверие инвесторов.

Гудвилл - это сумма, которую компания платит, чтобы приобрести другую компанию сверх материальных активов, которую приобрела компания, т. е. чистая стоимость, меньшая балансовая стоимость. Он «неосязаемый» и не может быть продан, и его нужно компенсировать, успешно управляя приобретенной компанией. Отрицательные чистые материальные активы могут указывать на неудачные слияния, которые снижают компанию.

Отношение долга к собственному капиталу показывает, как компания использовала средства для покрытия своих обязательств [7, с.53]. Это вопрос выбора, и нет идеальной ценности этого отношения. Хотя разумно сравнивать отношение к средним показателям отрасли. Также необходимо обратить внимание на процентные, которые компания должна заплатить, и имеет ли она достаточно средств, если бизнес столкнется с давлением на прибыль. Необходимо помнить, что должник может потребовать оплату в любое время.

Здесь важно отметить, что банки и поставщики финансовых услуг являются предприятиями с высокими кредитными процентами и с большим количеством процентных обязательств в форме вкладов, которые они принимают. Это означает не только то, что позиции баланса сильно отличаются от других компаний, но соотношение долга и собственного капитала также очень велико. Это не указывает на слабый баланс, но это так, как это делается.

Анализ баланса является основой для понимания любой компании [6, с.57]. Состав активов и обязательств играет важную роль в расшифровке качества бизнеса благодаря его сильным и слабым сторонам. Не читая баланс, инвесторы не должны инвестировать. Для составления баланса необходим эксперт, но для того, чтобы прочитать, что в балансе зафиксировано, необходим здравый смысл, и все это необходимо для того, чтобы стать успешным инвестором.

Таким образом, в настоящее время российские требования к учету значительно приближены к международным стандартам финансовой отчетности. Однако в стандартах есть свои достоинства и недостатки, и однозначно утверждать, что та или иная практика формирования отчетности является совершенной нельзя. Одной из причин перехода отечественной практики бухгалтерского учета к международным стандартам является изменение не только экономической, но и политической ситуации в мире [4, с.31]. Большую роль в этом играет тесная связь экономики России с мировой экономикой, на которую в свою очередь серьезно влияет деятельность ведущих отечественных компаний на общем рынке. При этом методологические достоинства англо-американской школы учета, составляющей базис международных стандартов финансовой отчетности, отходят на второй план.

Современные аналитические возможности бухгалтерского баланса, как в отечественной, так и в зарубежной практике зависят, прежде всего, от соблюдения принципа рациональности, отражаемой в них информации.

Общество всегда стремится к созданию такого бухгалтерского учета, который, который был бы востребован большинством участников экономических отношений в силу их рационального выбора или победы интересов одних над интересами других.

### **Список литературы**

1. Kulikova, L.I. The balance sheet as information model / L.I. Kulikova, A.G. Garyncev, G.M. Gafieva // *Procedia Economics and Finance*. – 2015. – № 24. – С. 339-343.

2. Mukhametzyanov, R.Z., Nugayev, F.S. Financial statements as an information base for the analysis and management decisions // *Journal of Economics and Economic Education Research, Special Issue 2*. Arden 17. 2016 pp. 47-53.

3. Киселева, О.В. Изменение аналитических возможностей бухгалтерского баланса в период становления и развития рыночной экономики / О.В.



Киселева // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2013. – № 1(150). – С. 92-98.

4. Куликова, Л.И. Публичная отчетность в России: история развития и современное состояние / Л.И. Куликова // В сборнике: Экономический форум «Экономика в меняющемся мире». Материалы Экономического форума с международным участием. Сборник научных статей. – 2017. – С. 30-32.

5. Малышенко, В.А. Аналитические возможности бухгалтерского баланса в подготовке финансово - стратегических решений / В.А. Малышенко, Я.С. Погребняк // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. – 2017. – Т. 1. – № 4. – С. 169-172.

6. Пономарева, Н.И. Развитие аналитических возможностей бухгалтерского баланса / Н.И. Пономарева, И.В. Кравцова, В.А. Литвиненко // Экономика. Инновации. Управление качеством. – 2015. – № 2 (11). – С. 54-57.

7. Сурикова, Е.А. Аналитические возможности современного бухгалтерского баланса / Е.А. Сурикова, А.И. Эйзина // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2014. – № 22-2. – С. 49-55.

**ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО И ПРОЦЕСС,  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПРАВО, СЕМЕЙНОЕ ПРАВО**

**ПРАВОВОЙ СТАТУС СУБЪЕКТОВ НАСЛЕДСТВЕННЫХ  
ПРАВООТНОШЕНИЙ ПРИ НАСЛЕДОВАНИИ ПО ЗАВЕЩАНИЮ:  
ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

**Цевелёв Сергей Михайлович**

**LEGAL STATUS OF SUBJECTS OF HEREDITARY LEGAL  
RELATIONSHIP AT INHERITANCE UNDER THE WILL: PROBLEMS  
OF LEGAL REGULATION**

**Tsevelev Sergey Mikhailovich**

**Аннотация:** в статье рассматриваются субъекты правоотношений, возникающих при наследовании по завещанию, и проблемы их правового статуса. Анализируются различные точки зрения на субъектный состав наследственных правоотношений. Делается вывод о необходимости отнесения к субъектам наследственных отношений наследников, наследодателей (завещателей), отказополучателей, рукоприкладчиков, а также иных субъектов, которые вступают в наследственные правоотношения по мере необходимости.

**Abstract:** the article deals with the subjects of legal relations arising in the inheritance by will, and the problems of their legal status. Different points of view are analyzed. The conclusion is made about the necessity of referring to the subjects of hereditary relations of heirs, testators, objectors, manhandlers, as well as other subjects who enter into hereditary legal relations as necessary.

**Ключевые слова:** завещание, наследство, наследование по завещанию, наследник, наследодатель, завещатель, отказополучатель, рукоприкладчик, недостойные наследники, субъекты наследственных правоотношений.

**Keywords:** testament, legacy, testamentary, the heir of the testator, the testator, the legatee, rukoprikladstvo, unworthy heirs, subjects of hereditary relations.

В юридической литературе нет однозначного подхода к решению вопроса о составе субъектов наследственных правоотношений, которые возникают при наследовании по завещанию.

Смолина Л. В. полагает, что субъектами наследственных правоотношений являются наследники, органы, содействующие вступлению в наследство, лица, удостоверяющие завещание<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Смолина Л. В. Наследственное право. М.: Питер, 2005. С. 71.

Лиманский Г. С. относит к субъектам наследственных правоотношений с одной стороны наследников, с другой стороны – всех иных лиц<sup>2</sup>. При этом наследники при вступлении в наследство выступают как одно лицо.

Казанцева А. В. утверждает, что субъектами наследственных правоотношений можно отнести только тех лиц, которые относятся к наследникам, призванных к наследованию, то есть реальных наследников<sup>3</sup>. Аналогичное мнение высказывается О. П. Печеным, который рассматривает наследственное правоотношение как длящееся отношение, субъектом которого выступают именно наследники, так как сущностью этого отношения является принятие или приобретение наследства<sup>4</sup>.

Саломатова Т. М. к участникам наследственных правоотношений относит и наследодателя<sup>5</sup>. Ю. К. Толстой, напротив, считает, что, так как наследодатель является умершим на момент открытия наследства, то он не может стать участником наследственных правоотношений<sup>6</sup>.

Следует определить, что наследственные отношения включают в себя не только отношения по открытию, принятию, приобретению наследства, но и отношения по составлению и удостоверению завещания. В связи с этим, представляется, что обязательным участником наследственных правоотношений при наследовании по завещанию будет и наследодатель. При наследовании по завещанию основными субъектами правоотношений являются завещатель (наследодатель) и наследники.

Наследодатель – лицо, биологически умершее либо признанное умершим в судебном порядке, от которого, в случае установления факта смерти и наличия наследственного имущества на день смерти, переходят в порядке универсального правопреемства вещи, иное имущество, имущественные права и обязанности, некоторые исключительные, личные неимущественные права к другим лицам<sup>7</sup>. Ими могут быть: граждане РФ, иностранцы, лица без гражданства, то есть физические лица.

Завещателем является физическое лицо, желающее распорядиться своим имуществом на случай смерти. К нему, в отличие от наследодателя по закону, предъявляются более жесткие требования. Если наследодателем по закону может быть любое физическое лицо, как дееспособное, так и недееспособное, то завещателем может быть только полностью дееспособное

---

<sup>2</sup> Лиманский Г. С. Наследственное правоотношение: теоретико-методологические и практические проблемы: Дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2006. С. 52.

<sup>3</sup> Казанцева А. Е. Теория наследственного и причастных к нему правоотношений по гражданскому праву Российской Федерации: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук Томск, 2015. С. 12.

<sup>4</sup> Печеный О. П. Защита в наследственных правоотношения // Наследственное право. 2014. № 2. С. 40.

<sup>5</sup> Саломатова Т. В. Наследование по завещанию и по закону. Защита наследственных прав в суде. М.: Ось-89, 2002. С. 5.

<sup>6</sup> Толстой Ю. К. Комментарий к части третьей ГК РФ. М., 2003. С. 7.

<sup>7</sup> Частное право: проблемы теории и практики / Отв. ред. Ю. Ф. Беспалов. М.: Проспект, 2016. С. 72.

физическое лицо, то есть лицо, достигшее возраста 18 лет, или получившее дееспособность в полном объеме на других законных основаниях, как то вступление в брак или эмансипация.

В соответствии с ч. 3 ст. 1118 ГК РФ завещание должно быть составлено лично завещателем. Это императивное требование вступает в некоторое противоречие со ст. 29 ГК РФ, в которой закреплено право совершения сделок от имени гражданина, признанного недееспособным, его опекуном. На основании этой статьи можно сделать вывод, что завещание может быть составлено опекуном недееспособного завещателя, но этот вывод не соответствует положениям ст. 1118 ГК РФ, предполагающим собственноручность подписания завещания завещателем. При этом удостоверение завещание происходит незамедлительно после его подписания без каких-либо временных промежутков, то есть лицо подписывает завещание в присутствии лица, его удостоверяющего (ч. 3 ст. 1125 ГК РФ). Таким образом, малолетние, несовершеннолетние, недееспособные лица не имеют возможности составить завещание и выступать завещателями.

Однако, анализ ст. 26 ГК РФ позволяет сделать вывод, что лица достигшие возраста от 14 до 18 лет могут осуществлять сделки с письменного согласия своих законных представителей, а также без их согласия распоряжаться своими доходами, осуществлять авторские права и права на иные результаты интеллектуальной деятельности, вносить вклады в кредитные организации. Таким образом, несовершеннолетний в этом возрасте может обладать определенным имуществом. Поэтому, целесообразно согласиться с А. Ю. Касаткиной в том, что ребенку в возрасте от 14 до 18 лет следует предоставить право составлять завещание с согласия органа опеки и попечительства или законного представителя<sup>8</sup>.

Наследодатель для открытия наследства должен при жизни его иметь, то есть быть обладателем вещей, имущественных прав и обязанностей, исключительных прав. Связь, возникающая с наследством умершего, представляется в виде нескольких гражданско-правовых отношений: отношений собственности, обязательственных отношений, отношений, возникающих по поводу результатов творческой деятельности и других.

Завещатель обладает широким объемом правомочий при совершении завещания. Так, он имеет право:

- совершить завещание в пользу одного или нескольких лиц. При определении лиц, в отношении которых совершается завещание, завещатель не связан ни родственными, ни какими-либо иными отношениями, выбор таких лиц осуществляется по воле завещателя. Лица, в пользу которых совершается завещание, могут быть как физическими, так и юридическими, как российскими, так и иностранными;
- предусмотреть в завещании наследника наследнику по завещанию

---

<sup>8</sup> Касаткина А. Ю. Осуществление наследственных прав ребенка в Российской Федерации. Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2014. С. 89.

или наследнику по закону на тот случай, если назначенный им первоначально наследник или наследник по закону не доживет до открытия наследства, или не осуществит действий по принятию наследства, или откажется от наследства, или не будет вправе наследовать, или будет отстранен от наследования как недостойный наследник;

- определить в завещании лицо в качестве душеприказчика, то есть исполнителя воли, предусмотренной в завещании;

- предусмотреть в завещании обязанности имущественного характера в пользу определенных лиц для одного или нескольких наследников по завещанию. Такая обязанность именуется завещательным отказом;

- предусмотреть для одного или нескольких наследников по закону или по завещанию обязанность совершить определенные действия имущественного или неимущественного характера, направленные на достижение общественно полезной цели. Такая обязанность именуется возложением;

- отменить или изменить составленное завещание без объяснения кому-либо причин такой отмены или внесенных изменений;

- завещать имущество недостойным наследникам после утраты ими права наследования;

- как информировать, так и не информировать заинтересованных лиц, о завещании или о его содержании<sup>9</sup>.

Другим участником наследственного правоотношения является наследник – правопреемник, к которому переходят некоторые права и обязанности, вещи от умершего лица. Наследником может быть физическое лицо вне зависимости от возраста и состояния здоровья. Физическими лицами являются граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства.

При определении круга физических лиц (граждан), которые могут быть наследниками, в законодательстве устанавливается ряд ограничений в отношении недостойных наследников, которые при наличии определенных условий не могут быть призваны к наследованию.

Так, в соответствии с ч. 1 ст. 1117 ГК РФ лишены права наследовать как по закону, так и по завещанию граждане, совершившие противоправные действия в отношении наследодателя или кого-либо из его наследников с прямым или косвенным умыслом, а также действия, направленные против осуществления последней воли наследодателя, которая была выражена в завещании. Также, если совершенные лицом с прямым или косвенным умыслом действия способствовали его призыванию или призыванию других лиц к наследованию или увеличению причитающейся ему или третьим лицам доли в наследуемом имуществе, то совершившее их лицо также признается недостойным наследником. Признание незаконным наследником осуществ-

---

<sup>9</sup> Ананьева К. Я., Хлыстов М. В. Наследодатель как участник наследственных правоотношений //Наследственное право. 2015. № 3. С. 13.

ляется на основании судебного решения, то есть факты совершения умышленных действий должны быть подтверждены в судебном порядке. Такие действия должны быть совершены с прямым или косвенным умыслом, вне зависимости от мотивов и целей их совершения (в том числе при их совершении по мотивам мести, ревности, из хулиганских побуждений и т.п.), а равно независимо от наступления соответствующих последствий (п. 19 Постановления Пленума Верховного Суда РФ «О судебной практике по делам о наследовании»<sup>10</sup>).

Наследники на день открытия наследства должны обладать правоспособностью или быть зачатыми при жизни наследодателя и родиться живыми в течение 300 дней после его смерти. К наследованию призывается и ребенок, родившийся живым, но впоследствии умерший, в том числе на первой неделе жизни. Относительно наследственных прав неродившегося ребенка следует отметить, что наследственная правоспособность возникает с начала зачатия ребенка как потенциального человека.

Юридические лица также могут быть наследниками по завещанию. При этом они обладают специфическими особенностями при реализации наследственных отношений. Так, их права осуществляются соответствующими органами, они не могут быть признаны недостойными наследниками в соответствии со ст. 1117 ГК РФ. Также наследниками по завещанию могут быть Российская Федерация, субъекты РФ, муниципальные образования, иностранные государства, международные организации, другие лица и государственные образования.

Несовершеннолетних и недееспособных наследников в наследственных отношениях представляют их законные представители и (или) орган опеки и попечительства.

Близким по правовому статусу к наследнику является отказополучатель. Так, в силу ч. 1 ст. 1137 ГК РФ завещатель вправе в завещании предусмотреть обязанность имущественного характера для одного или нескольких наследников, которая должна будет исполняться за счет наследуемого имущества. Лица, в пользу которых исполняется такая обязанность именуется отказополучателями. Отказополучатели приобретают право требовать исполнения этой обязанности. То есть отказополучатель – это лицо, которому предоставляется право получить определенную имущественную выгоду за счет наследственной массы. Это лицо обладает правом требовать от наследника, на которого наследодателем возложена обязанность по выполнению завещательного отказа.

Завещательный отказ должен быть определен в завещании. Содержание завещания может состоять именно в описании завещательного отказа. Следовательно, требования отказополучателя удовлетворяются из наследства. К ним также применяются правила о недостойных наследниках (ст.

---

<sup>10</sup> Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29.05.2012 № 9 «О судебной практике по делам о наследовании» //Бюллетень Верховного Суда РФ. 2012. № 7.

117 ГК РФ). Вместе с тем его отношения с наследником носят обязательственный характер, он выступает в качестве кредитора, а наследник – в качестве должника. Так, в соответствии с ч. 3 ст. 1137 ГК РФ к отношениям между отказополучателем (кредитором) и наследником, на которого возложен завещательный отказ (должником), применяются положения гражданского законодательства об обязательствах, если из правил раздела V ГК РФ и существа завещательного отказа не следует иное.

Полагаем, что к субъектам наследственных правоотношений следует отнести и душеприказчика (исполнителя завещания) (ст. 1134 ГК РФ). Несмотря на то, что многие авторы не считают душеприказчика субъектом наследственных правоотношений<sup>11</sup>, на наш взгляд следует согласиться с мнением ученых, определяющих душеприказчика как представителя<sup>12</sup>.

Представляется, что исполнителя завещания следует признать субъектом наследственных правоотношений в качестве представителя наследников (отказополучателей).

К числу участников наследственных правоотношений следует отнести и лиц, вступающих в правоотношения, связанные с наследованием (кредиторы, нотариус или иное лицо, выполняющее его функции, лица, заинтересованные в исполнении завещательного возложения, свидетели, переводчик и другие). Основания возникновения правоотношения различны: кредитные договоры; решение суда; причинение вреда; неосновательное обогащение и иные обстоятельства. Так, субъектами, осуществляющими охрану наследственных прав, являются: законодательные органы власти, исполнительные органы власти, органы опеки и попечительства, прокуроры, нотариусы, исполнители завещания или другие лица, которые прямо или косвенно осуществляют меры по охране наследственных прав. Нотариусы наделены обязанностями удостоверения завещания, его толкования, разъяснения прав и обязанностей наследодателя, наследников и иных лиц, присутствующих при составлении завещания, открытии и принятии наследства, принятии мер по охране наследства и управлению им, выдаче свидетельства о праве на наследство.

Таким образом, к субъектам наследственных отношений следует отнести наследников, наследодателей (завещателей), отказополучателей, рукоприкладчиков, а также иных субъектов, которые вступают в наследственные правоотношения по мере необходимости. Каждый из этих субъектов обладает определенными правами и обязанностями в рамках возникающих правоотношений при наследовании по завещанию.

---

<sup>11</sup> Остапюк Н. И. Наследственное правоотношение: понятие и юридическое содержание //Гражданское право. 2006. № 2. С. 17

<sup>12</sup> Томилов А. Ю. Процессуально-правовой статус душеприказчика (исполнителя завещания) //Юрист. 2010. № 7. С. 37 – 42.

### Список литературы:

1. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29.05.2012 № 9 «О судебной практике по делам о наследовании» //Бюллетень Верховного Суда РФ. 2012. № 7.
2. Ананьева К. Я., Хлыстов М. В. Наследодатель как участник наследственных правоотношений //Наследственное право. 2015. № 3.
3. Казанцева А. Е. Теория наследственного и причастных к нему правоотношений по гражданскому праву Российской Федерации: Автореф. дис. ...д-ра юрид. наук. Томск, 2015.
4. Касаткина А. Ю. Осуществление наследственных прав ребенка в Российской Федерации. Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2014.
5. Лиманский Г. С. Наследственное правоотношение: теоретико-методологические и практические проблемы: Дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2006.
6. Остапюк Н. И. Наследственное правоотношение: понятие и юридическое содержание //Гражданское право. 2006. № 2.
7. Печень О. П. Защита в наследственных правоотношения //Наследственное право. 2014. № 2.
8. Саломатова Т. В. Наследование по завещанию и по закону. Защита наследственных прав в суде. М.: Ось-89, 2002.
9. Смолина Л. В. Наследственное право. М.: Питер, 2005.
10. Толстой Ю. К. Комментарий к части третьей ГК РФ. М., 2003.
11. Томилов А. Ю. Процессуально-правовой статус душеприказчика (исполнителя завещания) //Юрист. 2010. № 7.
12. Частное право: проблемы теории и практики /Отв. ред. Ю. Ф. Беспалов. М.: Проспект, 2016.

### References:

1. The resolution of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation from 29.05.2012 No.9"About judicial practice on cases of inheritance"//the Bulletin of the Supreme Court the Russian Federation. 2012. No.7. (In Russian).
2. Ananyeva K. Ya., Hlystov M. V. Testator as participant of hereditary legal relationship//Nasledsvennoe pravo [Law of succession]. 2015. No. 3. (In Russian).
3. Kazantseva A. E. The theory hereditary and legal relationship, involved in it, under civil law of the Russian Federation: Abstract of the thesis of the doctor of jurisprudence. Tomsk, 2015. (In Russian).
4. Kasatkina A. Yu. Implementation of laws of succession of the child in the Russian Federation. Thesis ... Candidate of Law Sciences. M., 2014. (In Russian).
5. Limansky G. S. Hereditary legal relationship: theoretical-methodological and practical problems: Thesis ... Doctor of Jurisprudence. M., 2006. (In Russian).
6. Ostapyuk N.I. Hereditary legal relationship: concept and legal contents//Grazhdanskoe pravo [Civil law]. 2006. No. 2. (In Russian).



7. Baked O. P. Protection in hereditary legal relationship// Nasledsvennoe pravo [Law of succession]. 2014. No. 2. (In Russian).
8. Salomatova T. V. Inheritance under the will and under the law. Protection of laws of succession in court. M.: Os [Axis]-89, 2002. (In Russian).
9. Smolina L. V. Nasledsvennoe pravo [Law of succession]. M.: St. Petersburg, 2005. (In Russian).
10. Tolstoy Yu. K. Comment on a part of the third of the Civil Code of the Russian Federation. M., 2003. (In Russian).
11. Tomilov A. Yu. Procedural legal status of the executor (testamentary executor)//Urist [Lawyer]. 2010. No. 7. (In Russian).
12. Private law: problems of the theory and Practicians/editor-in-chief Yu.F. Bespalov. M.: Prospekt [Avenue], 2016. (In Russian).

## МЕНЕДЖМЕНТ

### ФЕНОМЕН ПРОСЬЮМЕРИЗМА.

**Кондахчян Джулианна Араиковна**

*ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург*

**Аннотация:** Статья посвящена анализу понятия просьюмеризм. В данной статье рассмотрены и проанализированы основные характеристики современных просьюмеров. Особое внимание уделено портрету потребителя будущего, и какие последствия они несут для компаний.

**Ключевые слова.** Просьюмеры, инновации, коммуникации, экономика сотрудничества, маркетинг вовлечения.

В современном обществе постепенно происходит переход от производства стандартных товаров и услуг к созданию уникальных и кастомизированных благ. Растет тенденция адаптации товаров к конкретным потребностям и предпочтениям клиентов. Что касается многих видов продукции, то для потребителей стало нормой ожидать и даже требовать от компаний определенной степени подстраивания под их предпочтения, простого удовлетворения потребностей уже недостаточно. И именно на этом этапе мы можем начать говорить о появлении такого понятия, как «просьюмеризм» (Toffler, 1980) [10].

Просьюмеризм – это социально-экономическое явление, означающее появление сообществ, которые одновременно являются и производителями товаров/услуг, и потребителями. Просьюмеризм – это участие потребителей, иногда довольно длительное, в процессах усовершенствования, а иногда и разработки инновационного продукта на ранних стадиях процессов его разработки и производства [5, стр.67].

Одной из движущих сил этой тенденции является потребительский спрос. Типичным примером является пошив единой для всех одежда. Если вы когда-либо ходили в школу или играли в спортивной команде, то, скорее всего, вам выдавали определенную униформу (для школы- черный костюм, для спортивной команды- шорты и футболка, например). Именно этот спрос на кастомизацию продуктов и сформулировал на раннем этапе феномен просьюмеризма.

Но в настоящее время эта концепция вышла далеко за рамки нескольких свитеров и спортивных костюмов. И, в зависимости от отрасли, просьюмеры отличаются друг от друга.

На сегодняшний день одним из наиболее распространенных примеров просьюмеров являются постребители, которые создают продукт для себя. Согласно Тоффлеру, в постиндустриальном обществе (третья волна) стираются границы между производителями и потребителями, поскольку люди,

стремясь к персонализации потребления, сами для себя производят товары, излишки которых могут продавать. Классическими примерами просьюмеров являются люди, использующие банкоматы или управляющие самостоятельно автомобили на бензозаправках [10, с.98]. Это потребители, которые более независимы и самодостаточны, а иногда даже на профессиональном уровне нуждаются в товарах и услугах, которые они потребляют. Одним из последних примеров этого является рост индустрии 3-D печати.

Второй тип просьюмеров относится больше к цифровому миру. Примером является передача программного обеспечения с открытым исходным кодом, где люди могут сотрудничать, делиться опытом и опираться на то, что создали другие. Как правило, все это делается бесплатно [9].

Граница между потребителями и производителями полностью стирается, когда сообщества сотрудничают и создают продукты и услуги для совместного пользования. Одним из наиболее успешных примеров этого является операционная система Linux и статистика программного обеспечения R. Еще один хороший пример - Википедия. Это открытая платформа, где каждый может опубликовать свой текст абсолютно бесплатно и без регистрации, и, в тоже время, он может использовать информацию, которая была опубликована другими пользователями сайта.

Третий тип просьюмеров возник из энергетической отрасли. В зависимости от того, где вы живете, вы, возможно, уже видели, как некоторые люди размещают солнечные батареи на крышах своих домов. Эти люди - одна из новейших форм просьюмеров, и многие компании уже стремятся занять и эту нишу. Так, например, Tesla недавно сообщила, что их первая клиентская установка «Солнечная крыша» была успешно запущена и уже подала питание обратно в сеть и в персональную «Стену электропитания» [7, стр. 5].

Идея потребителей, производящих свою собственную энергию эволюционирует, и, если идти такими темпами, то в будущем мы будем питать наши города и дома собственными силами.

Постоянное совершенствование технологий обеспечивает создание более персонализированных товаров и услуг. Просьюмеризм дает человеку возможность перестать быть просто еще одним лицом в толпе и позволяет ему проявить свою индивидуальность. Более того, он показывает нам, что мы действительно способны на многое. Хотите сделать ремонт сами? Делайте! Другие не смогли и наняли профессионалов, а вы сделали все своими силами. Польза от этого поступка очевидна: вы экономите деньги и одновременно повышаете самооценку.

### **Список литературы**

1. Плотичкина Н.В. Просьюмеризм как политическая практика. Вестник РУДН, Серия Социология, 2013 №3 с. 66-67
2. Третьяк О.А. Отношенческая парадигма современного маркетинга. РЖМ. Том11, №1, 2013. – с.41-62.

3. Тимохина Г.С., Куликова Е.С. Маркетинговые исследования поведения глобальных потребителей // Российское предпринимательство, Т.16. номер 15, август 2015, 2397-2406 с
4. Инновации маркетинговых моделей российских компаний в эпоху диджитал-трансформации / под науч. ред. проф. О. У. Юлдашевой. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2018. 260 с.
5. Юлдашева О. У., Халиков Г. В., Цой А. В. Покупатель будущего, новые модели потребления и сотворчество ценности: контуры маркетинга 4.0 // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 2. С. 90—106.
6. Cova B. and Dalli D. (2009) Working Consumers: The Next Step in Marketing Theory? Euromed Marseille, University of Pisa, Department of Business Administration. Online at <https://mprapaub.uni-muenchen.de/36717/> MPRA Paper No. 36717, posted 17. February 2012 15:17 UTC
7. Kumar V. Evolution of Marketing as a Discipline: What Has Happened and What to Look Out For. Journal of Marketing. Vol. 79 (January 2015), 1-9.
8. Pine J. & Gilmore J.H. Welcome to the experience economy. Harvard Business Review, July – August 1998. P.97-105
9. Schmitt, Bernd H. Experience Marketing: Concepts, Frameworks and Consumer Insights // Foundations and Trends in Marketing, 5 (2). 2011.
10. Toffler, A. (1980) The Third Wave. London: Pan Books

## ВЛИЯНИЯ РИСКОВ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОГРАММНОЙ ПРОДУКЦИИ

*Хвойницкий Павел Олегович,  
магистрант Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники,*

*220013, Республика Беларусь, Минск, улица Петруся Бровки, 6*

**Комличенко Виталий Николаевич**

*канд. техн. наук, доцент, заведующий кафедрой экономической информатики Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники,*

*220013, Республика Беларусь, Минск, улица Петруся Бровки, 6*

## RISK IMPACTS ON QUALITY ASSURANCE OF SOFTWARE PRODUCTS

**Pavel Khvoynitsky**

*master student of Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics,*

*220013, The Republic of Belarus, Minsk, P. Brovki Street, 6*

**Vitaly Komlitchenko**

*candidate of Engineering Sciences, associate professor, Head of Economical Informatics Department of of Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics,*

*220013, The Republic of Belarus, Minsk, P. Brovki Street, 6*

**Аннотация.** В статье рассматривается актуальность влияния рисков на обеспечение качества программной продукции.

**Abstract.** The article discusses the relevance of the risks to ensuring the quality of software products.

**Ключевые слова:** качество, управление, риски, программная продукция.

**Keywords:** quality, management, risks, software.

Увеличивающаяся конкуренция среди организаций – разработчиков программного обеспечения (ПО), повышение требований конечного пользователя к качеству и надежности программных средств привело разработчиков ПО к пониманию важности вопросов стандартизации в области качества.

Для того, чтобы поддерживать конкурентоспособность своей продукции и организации, разработчики должны применять более эффективные, рентабельные методы, технологии, инструментальные средства, способствующие постоянному планированию и повышению качества ПО и удовлетворенности потребителей.

Требования потребителей часто включаются в технические условия (ТУ) или неформализованные требования. Однако технические условия и неформализованные требования сами по себе не гарантируют их удовлетворения в конечном продукте, так как в настоящее время существует проблема выработки приемлемых требований к программному продукту, а также ряд других проблем, возникающих в процессе разработки конечного продукта. Это соображение привело к разработке стандартов, руководств, руководящих документов, относящихся к системам качества и дополняющих релевантные требования к ПО, установленные в технических требованиях. Международные стандарты серии ISO 9000 впервые создали общую основу для стандартов на системы качества, которые применимы в различных областях деятельности человека. Эти стандарты устанавливают, какие именно элементы должны включаться в систему качества, каким образом эти элементы должны быть реализованы. Также они уделяют большое внимание методам и средствам по управлению рисками в системах менеджмента качества проектов. Соответственно, внедрение данных стандартов позволяет улучшить структуру и качество процессов, обеспечить стабильно высокое качество разработок и освоить процессы, которые могут служить основой для дальнейшего развития и расширения компании.

Для того, чтобы соответствовать международным стандартам качества программной продукции, в ИТ-компаниях организуется непрерывный процесс по управлению качеством разрабатываемой продукции, первый этап которого сфокусирован на уменьшение риска «неуспешности» производства.

В сфере ИТ для уменьшения вероятности возникновения рисков выделяются следующие методологии управления:

- классические, прогнозируемые методологии основываются на предположении о возможности и целесообразности детального планирования будущего. Для ИТ-проекта формулируются требования к разрабатываемой системе, формируется план проекта и определяется потребность в ресурсах. Изменения в плане проекта и требования считаются нежелательными. Проектные методологии этого класса используют каскадную модель жизненного цикла;

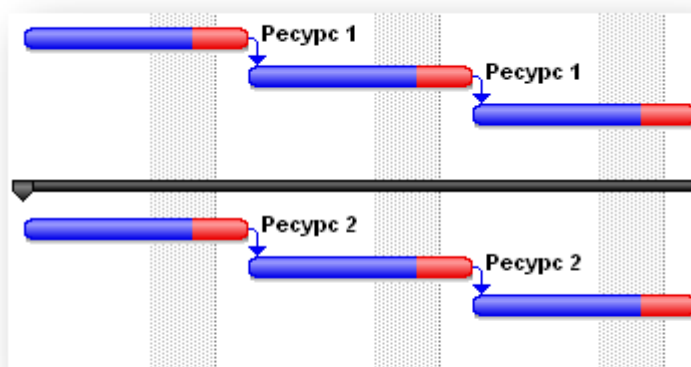
- адаптивные методологии нацелены на преодоление ожидаемой неполноты требований и их постоянного изменения. В основе адаптивных методологий лежит итерационная модель жизненного цикла. Примером адаптивных методологий являются Scrum, Канбан, Crystal, Extreme Programming. Адаптивные методологии более гибко учитывают высокую динамику современной инфраструктуры, в том числе и психологические особенности процесса разработки ПО. Существенно, что одним из значимых факторов успеха использования адаптивных методологий является высокая квалификация специалистов, в первую очередь – разработчиков.

Описанные методологии по управлению проектами с позиций качества опираются на серию стандартов ISO 9000, в частности ISO 9001:2015 Системы менеджмента качества. Требования, и в основном направлены на:

- предотвращение или своевременное выявление, классификацию и оценку ИТ-рисков, принятие адекватных мер по снижению вероятности их реализации и тяжести последствий до допустимого уровня;
- достижение стратегических целей развития ИТ-организации;
- разработку и реализацию комплекса мер, способствующих достижению целей функционирования процессов управления ИТ в условиях необходимости соответствия быстро меняющимся потребностям бизнеса.

Для ИТ-организаций существенными рисками являются риски, связанные с недостаточной квалификацией сотрудников, регулярными отпусками, внеочередными отгулами, болезнями, задержками согласования или необоснованные изменения требований, в особенности на последних этапах разработки. Дополнительные риски, связанные с реализацией программного продукта, обычно выясняются на предварительной оценке проекта самими разработчиками на основе предыдущего опыта работы на аналогичных проектах, как правило, методом мозгового штурма.

Все эти риски стоит учитывать при планировании сроков сдачи и интеграции разрабатываемых программных продуктов. Так как большинство ИТ-рисков направлены на нехватку бюджета и времени, то основным путем обхода этих рисков является закладывание дополнительной трудоемкости для каждой задачи. Обычно этот параметр составляет дополнительные 30-50 процентов. В плане это может быть отражено, как показано на рисунке 1.



*Рисунок 1 – Построение планов с учетом дополнительной трудоемкости*

Таким образом достигается, с одной стороны, учёт рисков в оценке, а, с другой стороны, не фокусирование на них. Важным аспектом в процессах управления рисками является непрерывный мониторинг и переоценка показателей рисков, такие рекомендации и подробные инструкции содержатся в ISO 9001 Требования. Неоценимую помощь в формировании процессов управления рисками регулярно издаваемый Project Management Institute, Inc. «Руководство к своду знаний по управлению проектами» [1].

Как видно из рассмотренных материалов, внедрение стандартов менеджмента качества и процессов управления рисками в деятельность ИТ-организаций способствует повышению конкурентоспособности на рынке, повышает надежность и качество процессов, что в свою очередь позволит достичь более полной удовлетворенность и доверия потребителей, прогресса на конкурентном рынке производителей ПО и информационных технологий.

#### **Список литературы:**

1. Project Management Knowledge Body Guide // Project Management Institute. – 2013. – Fifth edition. – 590 p.



# УГОЛОВНОЕ ПРАВО, КРИМИНОЛОГИЯ И ПРОЦЕСС

## УГОЛОВНАЯ ПОЛИТИКА ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ КОРРУПЦИИ В РОССИИ

Идрисова Марьям Камилевна

*Студентка*

*Российского государственного университета правосудия  
(филиал г. Челябинск)*

**Аннотация:** в статье рассматривается история коррупции в России, а также роль уголовной политики по противодействию коррупции в России на современном этапе.

В наши дни борьба с коррупцией стала одним из приоритетных направлений внутренней политики страны. Это вызвано высоким уровнем взяточничества, злоупотреблением должностных лиц своими полномочиями, развитием коррупции во всех сферах общественной жизни. Для искоренения такого неприятного для государства явления как коррупция, эксперты разрабатывают различные методы борьбы, проводя многочисленные исследования в данной области.

Истоки коррупции идут с самой древности. При изучении проблемных вопросов, связанных с коррупцией в нашей стране, надо прибегать к историческим аспектам.

Так, в наши дни весьма распространено мнение о том, что коррупция лежит в основе менталитета русского народа. Все еще действуют укоренившиеся установки: «деньги решают все», «начальник всегда прав», «не подмажешь, не подъедешь» и т.д.

Углубившись в изучение истории государственных органов и систему управления нашей страны, мы увидим, что всем известная система кормлений, существовавшая в XII-XVI вв. основана на банальном взяточничестве. Сущность данной системы заключается в том, что наместники правителя имели возможность кормиться за счёт населения из-за отсутствия средств на их содержание у власти. Кормления порождали произвол и злоупотребления местных властей, заинтересованных в обогащении в период пребывания в кормленщиках [1, с. 383], чему никак не препятствовала вышестоящая власть, и даже, наоборот, изымала излишки якобы в пользу казны.

Проанализировав такую систему управления на местах, можно прийти к выводу, что в сознании народа еще в XII веке закрепился принцип: для того, чтобы чиновники осуществляли свою власть качественно, добросовестно выполняли свои обязанности необходимо содержать их, «задабривать» продуктами питания, денежными средствами, так как качество управления населением напрямую зависит от уровня обеспеченности наместников власти.

Одним из первых жестких борцов со взяточничеством был царь Иван IV, который по свидетельству очевидца событий, немецкого наемника Генриха фон Штадена, хотел взяточников «уничтожить так, чтобы и их родов в стране больше не осталось, всех несправедливых управителей и властителей в стране, которые не служили его предкам верно и добросовестно. И так хотел сделать, чтобы вершили суд новые управители, которых бы он посадил, по судебникам, без подношений, даров и пожертвований». [4, с. 400].

Петр I создал полицейско-бюрократическое по своей сути, в котором жизнь каждого человека жестко регламентировалась. Резко возрос бюрократический аппарат, что требовало все больших расходов, которые зачастую явно превышали материальные ресурсы государства. Нехватку финансирования чиновники компенсировали поборами с населения. Взятки нередко были для чиновников единственным способом выживания. [3, с. 205].

Согласно указу от 25 января 1715 г. Петр I предписал сообщать лично царю о важнейших делах: о замысле против царя; об измене; о казнокрадстве. Через три года третий пункт был передан для производства Юстиц-коллегии. По так называемому «третьему пункту» были реализованы десятки дел: «адмиралтейское ревельское дело» – о грандиозных злоупотреблениях и хищениях по военно-морскому ведомству в Ревельском порту; по доносу Зверева на майора Фунмкова по расхищению им казенных денег и имущества; об обвинении русского посла в Польше Г.Ф. Долгорукова во взяточничестве и т.д. [5, с. 150].

Многие из жителей нашей страны, становясь свидетелями коррупции, сегодня не обратятся в правоохранительные органы, так как коррупция для некоторых россиян сегодня – нормальное явление, один из элементов функционирования государства. Это связано с тем, что любой гражданин России, изучая историю нашей страны, обращает внимание на то, что коррупция была в нашей стране всегда, государство, хотя и применяя различные меры к искоренению рассматриваемого явления, смирилось с её существованием и даже старается извлекать какую-либо пользу. Коррупционное сознание плотно закрепилось в ментальности народа

Преподавая историю в школах и высших учебных заведениях, необходимо больше внимания уделять именно анализу государственного строя, а особенно тех его элементов, которые склонны к взяточничеству, и выявлять отрицательные последствия коррупции, формируя антикоррупционное правовое сознание молодёжи. Формирование правовой культуры в свою очередь нацелено на формирование системы убеждений и ценностных ориентаций, навыков и привычек поведения. При таком методе изучения прошлого нашего государства, учащиеся смогут чётко понять, как проявляется, какие имеет последствия взяточничество, почему стоит отказаться от мнения о том коррупция – элемент любого государства.

Сегодня в Российской Федерации развёрнуты масштабные мероприятия по борьбе с коррупцией. В государственных структурах созданы под-

разделения по противодействию коррупции, осуществляется контроль за соблюдением служащими запретов, ограничений, обязательств и правил служебного поведения.

Предупреждение коррупционных преступлений – сложная цель, но вполне реальная. Основные мероприятия по предупреждению коррупционных преступлений включил Национальный план противодействия коррупции на 2018 -2020 годы (далее – Национальный план) (утвержден Указом Президента Российской Федерации от 29 июня 2018 года № 378 «О национальном плане противодействия коррупции на 2018-2020 годы»).

Главной задачей Национального плана является координация усилий по противодействию коррупции в России, что является тенденцией уголовной политики по противодействию коррупции.

Особенности современного развития Российской Федерации создают и выработку подходов к уголовно-правовой политики в сфере противодействия коррупции.

Уголовно-правовая политика в этой сфере, главной своей составляющей должна иметь предупредительную направленность. Латентность коррупционных преступлений высока. Найти и привлечь к уголовной ответственности коррупционеров крайне сложно, особенно на низших и средних уровнях.

Страх перед уголовным наказанием, также осуществляет профилактическое воздействие на должностных лиц, которые склонны к коррупционным проявлениям.

В последнее время в СМИ зачастую можно увидеть информацию о том, как привлекают к уголовной ответственности лиц за получение взяток в особо крупном размере, которые замещают государственные должности в Российской Федерации. Резонанс подобные дела вызывают высокий, что и создает условия для повышения эффективности предупреждения коррупционных преступлений [2, с. 138].

Интересный подход борьбы со взяточничеством в Польше. Там создано антикоррупционное бюро. Метод борьбы в таком бюро заключается в следующем: сотрудники бюро входили в контакт с женами политиков и давали им денежные средства, после получения которых их арестовывали. Когда прошумел скандал, благодаря такому антикоррупционному бюро, политики Польши насторожились и перестали брать взятки. Между тем, бизнесмены были крайне недовольны случившемуся, так как депутаты отказывались от любого предложения денег, потому что видели за каждым взяткодателем руку «агента-provокатора».

В России была предложена подобная идея. Идея заключалась в создании организации, у которой было бы право проводить эксперименты на так называемое мнимое благоприятствование. Допустим гражданин приходит с пакетом документов к чиновнику и просит «побыстрее урегулировать его вопрос» и конечно же взамен предлагает взятку. Если чиновник не устоял,

то он будет нести ответственность административную с последующим увольнением его со службы, но не как не уголовную.

Может ли работать метод провокации в России? Идея создания такого органа, как антикоррупционное бюро имеет свои плюсы, но правоохранительные органы не имеют право заниматься провокационной практикой. Метод провокации исключен Федеральным законом от 12 августа 1995 г. № 144-ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности». Так как оперативно-розыскная деятельность основана на таких принципах как: законность, уважение, соблюдение прав и свобод человека и гражданина (статья 3).

Нам нужны новые подходы в оперативной и следственной работе в борьбе с коррупцией, которые отвечают уровню их опасности, методом сокрытия преступления, а также уровню должностного положения виновных лиц. Необходимо изменить законодательство, которое регулирует уголовно-правовые отношения и оперативно-розыскную деятельность.

По моему мнению необходимо больше средств и сил направлять на противодействие взяточничеству. Это может способствовать сдвигам в образе мышления населения, так как чем больше мер государство применяет к искоренению данного явления, тем очевидней становится для общества, что коррупция – вовсе не нормальное явление для функционирования государственного аппарата, а, наоборот, серьезный недостаток.

Проблема противодействия коррупции в России приобрела системный и глобальный характер. Изучив анализ коррупционной обстановки в разные периоды развития русской государственности, можно понять основные причины высокого уровня коррупции в стране, а также выявить возможные методы борьбы с этим явлением. Также совершенствование нормативно-правовых актов по противодействию коррупции приведет к снижению рисков коррупциогенности. Правоохранительным органам важно продолжать противодействовать и бороться с коррупционной преступностью, так как это существенно подрывает авторитет государства и нарушает права и законные интересы граждан. Ведь как писал величайший древнегреческий философ Аристотель: «Самое главное при всяком государственном строе - это посредством законов и остального распорядка устроить дело так, чтобы должностным лицам невозможно было наживаться».

#### **Список литературы:**

1. Воронцов, С.А. Спецслужбы России. Учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / С.А. Воронцов. Ростов-на-Дону, - 2008. Сер. Высшее образование (Изд. 2-е). – 511 с.
2. Понеделков А.В., Воронцов С.А. Основные направления государственной политики Российской Федерации в области противодействия коррупции // Вестник Поволжского института управления. - 2015. № 1 (46). – 220 с.

3. Понеделков А.В., Воронцов С.А. Противодействие коррупции на государственной и муниципальной службе. Ростов-на-Дону, - 2015. – 272 с.

4. Хлебушкин, А.Г. Сборник постановлений Пленума Верховного Суда Российской Федерации по уголовным делам. –М.: Проспект, 2016. – 464 с.

5. Шейфер С.А. Следственные действия. Основания, процессуальный порядок и доказательственное значение. – М.: Издательство «Юрлитинформ», 2006. – 230 с.

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

## ОСОБЕННОСТИ РЫНКА МЯСА И МЯСНЫХ ПРОДУКТОВ В КАЗАХСТАНЕ

**Самет Четин,**  
*докторант*

**Мырзалиев Бораш Смаилович**  
*д.э.н., профессор*

*Международный казахско-турецкий  
университет им.Х.А.Ясави,  
г.Туркестан, Республика Казахстан*

В условиях рыночной экономики конкуренция между сельскохозяйственными предприятиями, осваивающими один и тот же сегмент рынка, неизбежна. Поэтому прослеживается тенденция к укрупнению сельскохозяйственных предприятий, осваивающих один и тот же рынок, или сегмент рынка, созданию ими соглашений (пулов, картелей), позволяющих устанавливать цену на согласованном уровне. Это является разновидностью монополии и делает конкуренцию несовершенной.

Среди отраслей сельского хозяйства важнейшую роль занимает животноводство, включающее несколько самостоятельных отраслей, важнейшими из которых являются скотоводство, овцеводство и птицеводство. Они дают основную часть высокоценных продуктов питания для населения, сырье для ряда отраслей промышленности. Разведением крупного рогатого скота, овец, лошадей, верблюдов и птицы занимаются многие сельскохозяйственные предприятия, хозяйства населения и крестьянские (фермерские) хозяйства. Это связано с огромным значением продукции животноводства в питании населения и обеспечении продовольственной безопасности региона.

В условиях развивающегося процесса агропромышленной интеграции сельское хозяйство является важнейшим звеном АПК, включающего ряд отраслевых продуктовых подкомплексов. К числу таких подкомплексов относится агроформирования по производству и переработке мясной продукции. Исходя из вышеизложенного, становится очевидным, что существует необходимость решения этой проблемы, разработка обоснованных рекомендаций, обеспечивающих повышения конкурентных преимуществ производства и реализации конечного продукта мясного подкомплекса на региональном рынке продовольствия.

Мясная продукция является продукцией повседневного спроса, но при этом повседневность задается попеременным потреблением различных видов мяса в зависимости от уровня доходов, вкусовых предпочтений и в том

числе от сложившегося образа жизни в каждый конкретный промежуток времени.

Рынок мяса и мясных продуктов - один из самых крупных сегментов продовольственного рынка Казахстана как по емкости, так и по числу хозяйствующих субъектов. Важная роль рынка мяса и мясопродуктов обусловлена их значимостью как основного источника потребления белков животного происхождения, необходимых в рационе питания человека.

Согласно статистическим данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН среднее потребление мяса в Казахстане составляет 67,2 килограмма в год на человека, для сравнения по тем же данным в Люксембурге потребление мяса составляет – 136,5; США – 125; Австралия – 120,9; Беларусь – 72; Россия – 60,3; Узбекистан – 25,8 килограммов в год на человека. При этом среднемировое потребление мяса на человека - 38,7 килограмма в год, в том числе: 9,5 килограмма говядины, 14,9 килограмма свинины, 12,5 килограмма птицы, 1,9 килограмма баранины [1].

В Казахстане производство мяса традиционно считалась одним из основных и приоритетных направлений в сельском хозяйстве. Наибольшие результаты были достигнуты в конце 80-х годов прошедшего столетия, когда годовые объемы производства мяса (в убойном весе) превысили рубеж 1,5 млн. тонн., а на душу населения производилось по 95 кг. Соответственно получили должное развитие и перерабатывающие предприятия в виде мясоконсервных комбинатов, хладобоев, многочисленных колбасных цехов и убойных пунктов [2].

Однако, резкое сокращение поголовья животных и птицы в период 1991-1997 годов (в 2-4 раза), привело не только к снижению объемов и концентрации сырьевых источников, но и негативно отразилось на состоянии и функционировании мясоперерабатывающих предприятий страны. Многие крупные и средние по мощности предприятия, работавшие ранее в режиме гарантированности и плановности поставок скота, в условиях рыночных отношений и конкурентной среды оказались неэффективными: часть из них обанкротились и прекратили свое существование, часть законсервировали свое производство. Более устойчивыми и приспособленными к рынку оказались средние и мелкие по размерам и мощности предприятия [2].

По данным АО «Казагроменко» изменения розничных цен на продовольственные товары в разрезе областных центров и городов Астана и Алматы значительно влияет на уровень продовольственной корзины населения.

В Казахстане за 2018 год мясо в среднем подорожало на 8%. За три месяца 2018 года в среднем один казахстанец съел 19,5 кг мяса. Рост показателей в первом квартале составил 0,8%, а за год — 6,7%.

Анализ показывает, что горожане употребляют мяса больше, чем сельские жители. Так, в городе средний показатель на душу населения — 19,9 кг, в селе — 18,8 кг. Больше всего казахстанцы любят говядину. Средняя

цифра за 3 месяца — 6,4 кг на человека. Затем идет конина — 1,5 кг и замыкает тройку баранина — 1,2 кг.

Наиболее дорого жителям в июле 2018 года обходилась конина, ее стоимость 1666 тенге за кг. Говядину продавали за 1500,7 тенге, баранину за 1429,9 тенге. Что же касается роста цен, то тут лидерство у свинины — 8% за год (до 1278,8 тенге), на втором месте говядина — 7,9%, затем идет конина — 7,8%.

В 2017 году все виды мяса: говядина (+14%), баранина (+11%), конина (+7%) и свинина (+6%) подорожали в мае 2017 года в сравнении с началом года.

Также отмечено повышение оптовых цен у поставщиков на говядину на 16% с 1060 тенге/кг до 1229 тенге/кг, баранину на 18% с 1201 тенге/кг до 1448 тенге/кг, конину на 9% с 1231 тенге/кг до 1341 тенге/кг и свинину на 12% с 915 тенге/кг до 1030 тенге/кг.

Кроме того, отпускные цены у сельхозтоваропроизводителей выросли: говядина на 9% с 1036 тенге/кг до 1101 тенге/кг, баранина на 10% с 987 тенге/кг до 1046 тенге/кг, конина на 6% с 1192 тенге/кг до 1247 тенге/кг и свинина на 8% с 878 тенге/кг до 929 тенге/кг (рис.1).

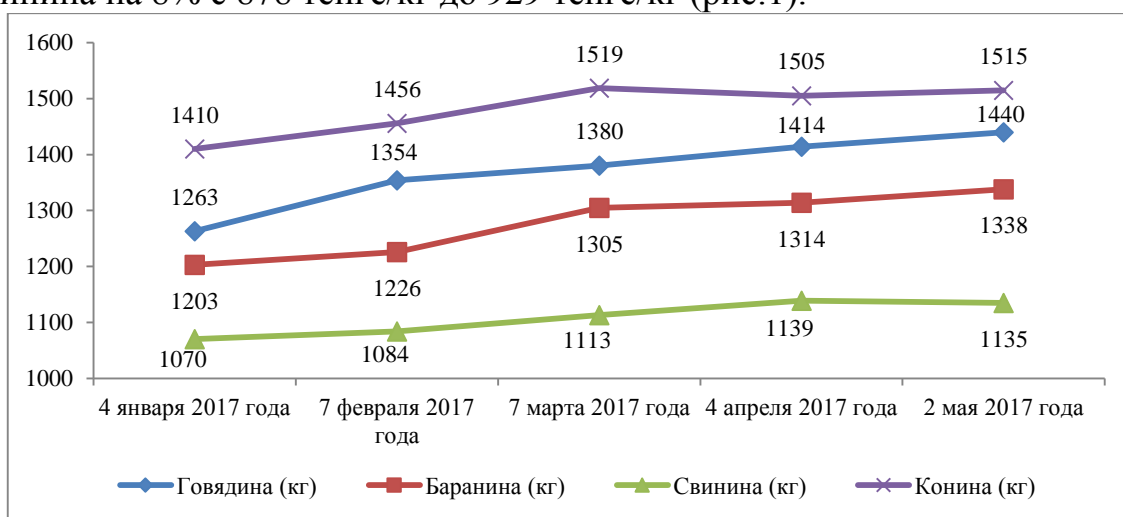


Рисунок 1 - Средние розничные цены на мясо по Республике Казахстан за январь-май 2017 года, тенге/кг

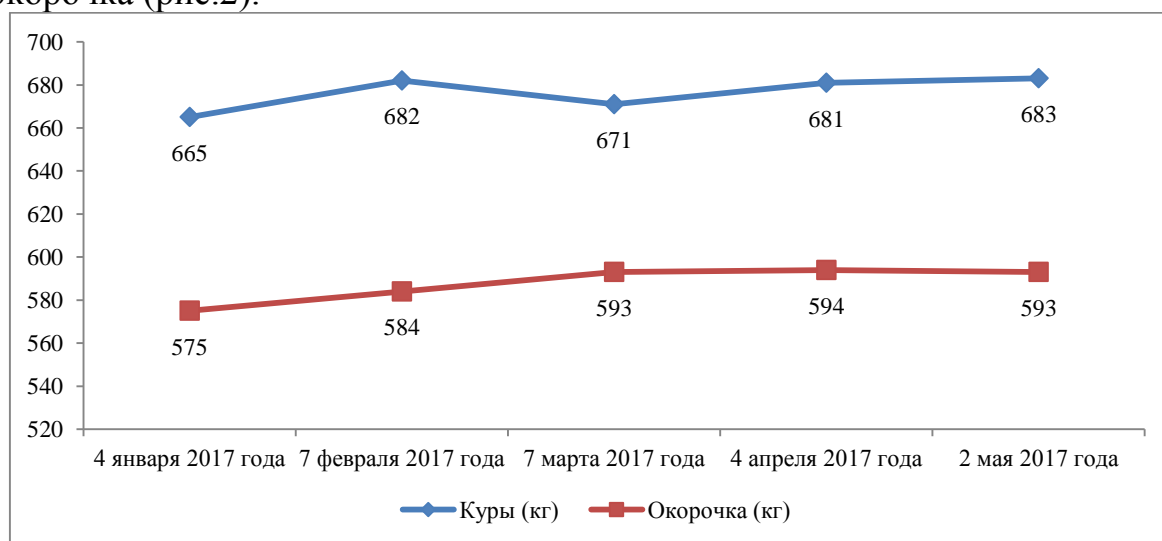
Значительное повышение цен на мясо и мясные продукты связано с наличием ряда причин, основными из которых являются: все еще сохраняющиеся кризисное явление в животноводстве, диспаритет цен на мясо и промышленную продукцию, рост цен на продукцию промышленности, рост стоимости комбикормов и уменьшение объема их производства. Для обеспечения эффективности развития отрасли животноводства особое значение приобретают вопросы совершенствования управления производством путем улучшения использования его методов и укрепления взаимосвязи между всеми функциями управления. Сложившаяся в отрасли ситуация вызывает необходимость по-новому рассматривать многие вопросы развития



животноводства в регионе. Решение проблемы обеспечения населения мясом и мясopодуктами собственного производства таково, что она нуждается в разработке приоритетного национального проекта развития животноводства, в котором особое внимание должно быть уделено кормопроизводству.

В России потребление мяса птицы занимает 56% долю от всего объема потребляемого мяса, Казахстан также приближается к таким показателям. Кроме того, тренд на потребление птичьего мяса сложился не только из-за его низкой себестоимости, но из-за общемирового стремления к переходу на более здоровое питание. С этим связан также быстрый рост рынка индустрии.

В последние годы также повысились средние розничные цены на кур и окорочка (рис.2).



*Рисунок 2 - Средние розничные цены на кур и окорочка по Республике Казахстан за январь-май 2017 года, тенге/кг*

Следует отметить, что повышение эффективности мясного птицеводства неразрывно связано с разработкой ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий, обеспечивающих максимальное проявление генетического потенциала птицы.

В Казахстане широко распространены отечественные промышленные технологии выращивания и содержания мясной птицы на подстилке и сетчатых полах. Масштабное освоение получила технология выращивания и содержания птицы в клеточных батареях, что в целом способствует производству продукции сравнительно с низкой себестоимостью и стабилизацию цены на мясо птицы.

Их бесспорные преимущества в механизации и автоматизации производственных процессов, сокращении материальных (до 20%) и трудовых (до 30%) затрат, увеличении выхода продукции с квадратного метра (до 65-70%), уменьшении затрат на обогрев и освещение помещений, улучшении санитарно-гигиенических условий.

В настоящее время среднеотраслевой показатель рентабельности предприятий мясоперерабатывающей промышленности составляет менее 1%. Столь низкий показатель объясняется, главным образом, высокой конкуренцией, смещением покупательских предпочтений в сторону более дешевой продукции и, самое главное, значительным ростом цен на сырье. До кризисных явлений в экономике, т.е. до 2008 года, рентабельность предприятий отрасли составляла 7-10%.

Сейчас в стране сотни мясоперерабатывающих предприятий. Предприятия, развивавшиеся за счет заемных средств, не смогут выжить из-за долгов, и будут вынуждены уйти с рынка. Покинут рынок не только мелкие неэффективные предприятия, но и некоторые крупные компании. Мелкие региональные производители смогут остаться на рынке, если они сумеют занять свою «нишу». Одним из важнейших факторов при выборе мясной продукции является доверие покупателей местным производителям, при условии, что они работают на рынке уже несколько лет и цена и качество продукции удовлетворяет потребителей. Покупатели делают свой выбор в пользу местных производителей из-за того, что сроки поставки продукции в магазин минимальны, т.е. это самая свежая продукция.

Мясная продукция также претерпела незначительное удорожание: колбаса полукопченая на 4%, колбаса вареная на 6% и тушенка говяжья на 5%. (рис.3).

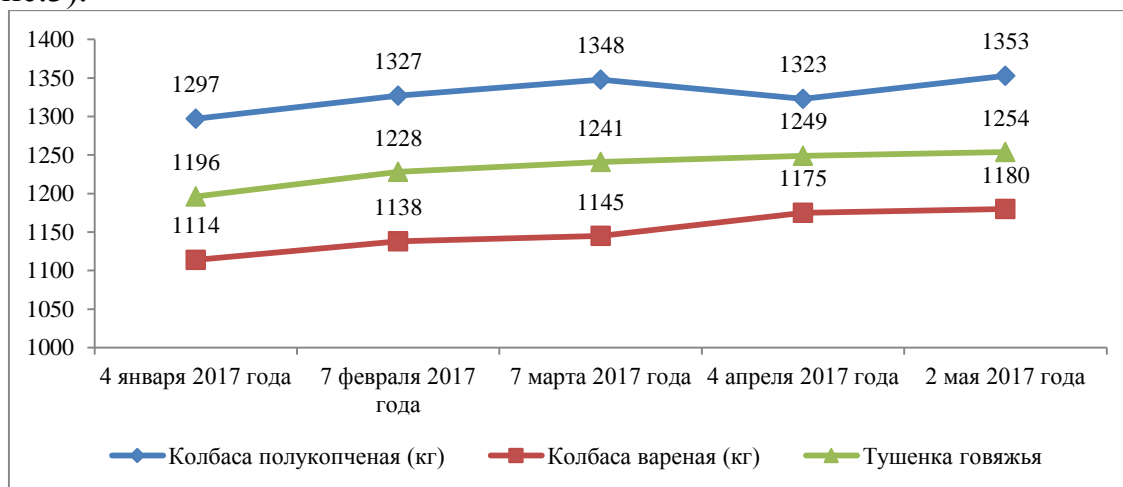


Рисунок 3 - Средние розничные цены на мясную продукцию по Республике Казахстан за январь-май 2017 года, тенге/кг

Главная проблема производителей – это рост цен на мясо. В нашей стране по-прежнему сохраняется зависимость от импортного сырья. А оно из-за глобального кризиса подорожало. Его стоимость возрастает вместе с ростом курсов валют. Еще одной важной проблемой производителей является качество импортного сырья. Качество завозимого мяса значительно ниже отечественного. Но и стоимость качественного отечественного сырья возрастает, что объясняется увеличением стоимости комбикормов, электроэнергии и топлива. Увеличение затрат происходит по всей цепочке, начиная с сырья (мясо, специи), далее наблюдается рост затрат на производство. Все

это приводит к снижению рентабельности производства мяса и мясопродуктов.

### Список литературы

1. Рынок производства и реализации мяса птицы, утиного мяса и субпродуктов. ТОО «LEGAGROUP», [www.legagroup.kz](http://www.legagroup.kz)

2. Есиркепова А.М. Жабаяева Б. О. Маркетинговое исследование и анализ казахстанского рынка мяса. Marketing research and analysis of the Kazakhstan. <http://www.analitika.kz/images/analiz%20rynka%20m9sa.pdf>

## МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Романова Ольга Анатольевна  
*Студент магистратуры РосНОУ*

**Ключевые слова:** эффективное управление предприятием, платежеспособность, оценка финансового состояния.

В условиях колебания современного российского рынка, предприятиям на постоянной основе необходимо проводить мониторинг своего финансового состояния в целях сохранения своего равновесия в условиях как финансовых санкций, так и постоянно изменяющимся законодательством внутри страны.

Мощным инструментом сохранения равновесного положения предприятия является анализ финансово-хозяйственной деятельности. Анализ финансовой деятельности и оценка финансовой устойчивости предприятия является важным элементом в системе управления предприятием, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных планов-прогнозов и управленческих решений и контроля за их выполнением с целью повышения эффективности функционирования компании.

В современных условиях повышается самостоятельность предприятий в принятии и реализации управленческих решений, их экономическая и юридическая ответственность за результаты хозяйственной деятельности. Объективно возрастает значение финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов. Все это повышает роль финансового анализа в оценке их производственной и коммерческой деятельности и, прежде всего, в наличии, размещении и использовании капитала и доходов. Результаты такого анализа необходимы собственникам (акционерам), кредиторам, инвесторам, поставщикам, налоговым службам, менеджерам и руководителям предприятий.

Оценка эффективности управления финансовым состоянием предлагается проводить по следующей последовательности шагов:

1. построение прогнозного баланса;

2. расчет прогнозных показателей финансового состояния;
3. расчет комплексного показателя оценки финансового состояния.

Для комплексной оценки изменения финансового состояния исследуемого предприятия предлагается использовать метод динамической рейтинговой экспресс-оценки. Расчет комплексного показателя целесообразно проводить на основе небольшого количества показателей, были определены пять из них: коэффициент текущей ликвидности (Кт. л), автономии (Кавт), обеспеченности текущей деятельности СОС (Косос), рентабельности активов (Кра) и оборачиваемости активов (Коа). Данный набор коэффициентов, отражает наиболее важные характеристики финансового состояния предприятия как платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность и деловая активность.[1,с.157]

Платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия возможна при значении коэффициентов абсолютной ликвидности - от 0,2 до 0,25, текущей ликвидности - от 1 до 2, и обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами - от 0,1 до 0,5. Пределы значений коэффициентов определены на основе нормативных документов и практики применения коэффициентов, как в России, так и за рубежом.

Реальная величина значения коэффициента определяется с учетом финансового состояния предприятия и его текущих целей и задач. Для предприятия предлагается использовать значение коэффициента абсолютной ликвидности на уровне - 0,2, текущей ликвидности - 2 и обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами - 0,1. При проведении расчетов использовались данные ограничения.

В основу расчета положена система неравенств для нахождения размера кредиторской задолженности.[3,с.97]:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{OA}{КСО} \geq 2 \\ \frac{OA-КСО}{OA} \geq 0,1 \\ \frac{ДА}{КСО} \geq 0,2 \end{array} \right. \left\{ \begin{array}{l} \frac{OA}{КСО} \geq 2 \\ \frac{OA-КСО}{OA} \geq 0,1 \\ \frac{ДА}{КСО} \geq 0,2 \end{array} \right.$$

где ОА - оборотные активы;

КСО - краткосрочные обязательства;

ДА - денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ - дебиторская задолженность;

З - запасы с НДС;

ЗиК - краткосрочные займы и кредиты;

КЗ - кредиторская задолженность;

В качестве нормативных значений для вышеперечисленных коэффициентов использованы среднеотраслевые показатели, что позволит оценить положение анализируемого предприятия по сравнению со средним в отрасли. Согласно методу динамической рейтинговой экспресс-оценки, комплексный показатель рассчитывается следующим образом:

$$I = \sum_{i=1}^N \frac{1}{N \times C_i} \times K_i I = \sum_{i=1}^N \frac{1}{N \times C_i} \times K_i \quad (3.6)$$

$$КЗ \leq \frac{69ДА+19(ДЗ+З)}{40} - ЗиККЗ \leq \frac{69ДА+19(ДЗ+З)}{40} - ЗиК$$

Выше перечисленные элементы анализа на современном этапе развития информационных технологий дают быстрый импульс для принятия оперативных управленческих решений руководством компании.

Также необходимо провести анализ структуры капитала, прибыли в целях выработки стратегии в ее управлении.

Управление структурой капитала на предприятии предлагается проводить по следующим этапам:

1. определение средневзвешенной стоимости капитала предприятия;
2. расчет эффекта финансового левериджа;
3. определение допустимого уровня финансового риска;
4. определение схемы финансирования (полное самофинансирование, смешанное финансирование);
5. минимизация средневзвешенной стоимости капитала и поддержание ее оптимальной структуры в процессе деятельности предприятия.

Очевидно, что управление прибылью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы, во-первых, повышению доходов и, во-вторых, снижению расходов.

В рамках решения первой задачи - повышение доходов - должны проводиться оценка, анализ и планирование: выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах; ритмичности продаж; достаточности и эффективности диверсификации финансово-хозяйственной деятельности; эффективности ценовой политики; влияния различных факторов (сменность, ценовая политика, кадровый состав и др.) на изменение величины продаж; сезонности продаж, критического объема продаж по видам продукции и подразделениям и т.п.

Поиск и мобилизация факторов повышения доходов находится в известном смысле в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой службы; роль финансовой службы сводится в основном к обоснованию разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов, контролю за соблюдением внутренних ориентиров по показателям рентабельности.

Вторая задача - снижение расходов - подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по расходам (затратам), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продаж. Себестоимость продаж представляет собой стоимостную оценку ресурсов предприятия, использованных в процессе реализации продукции.

Учет и анализ затрат по элементам позволяет рассчитывать и оптимизировать плановые и фактические затраты по предприятию в целом по таким крупным позициям, как оплата труда, топливо и энергия и др. Исследование распространенных моделей управления денежными средствами

Баумоля и Миллера-Орра выявлен их общий недостаток, это отсутствие расчетов параметра страхового запаса денежных средств, ориентируясь на который предприятия смогут поддерживать необходимый уровень платежеспособности. [3, с.124]

В связи с этим можно предложить расчет размера страхового запаса денежных средств исходя из ожидаемого однодневного расходования денежных средств, умноженный на период (Д), необходимый для конвертации ценных бумаг в денежные средства :

$$H = D \times \frac{КСО}{ПОКСО} H = D \times \frac{КСО}{ПОКСО}$$

где H - страховой размер денежных средств;

КСО - краткосрочные обязательства;

ПОКСО - период оборота краткосрочных обязательств;

С целью недопущения «кассового разрыва» на предприятии предлагается составлять бюджеты движения денежных средств с разбивкой на месяц, квартал, полугодие и год, суть которых заключается в разнесении крупных расходов и доходов равномерно на весь период.

Важным принципом **повышения эффективности финансово-экономической деятельности предприятия** является оперативное и систематическое проведение экспресс-анализа финансово-хозяйственной деятельности для реализации стратегий предприятия.

#### Список литературы:

1. Жилкина А. Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А. Н. Жилкина. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 285 с.;
2. Крылов Э.И. Управление финансовым состоянием организации (предприятия): учебное пособие, Москва - Эксмо, 2017.- 409 с
3. Шеремет А. Методика финансового анализа, Москва - ИНФРА-М. 2013.- 478 с