

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «Трибуна ученого»

№ 10/2019

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ И
АРХЕОЛОГИЯ

МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ

НАУКИ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ПОЛИТОЛОГИЯ

ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

TRIBUNE OF THE SCIENTIST

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

«Трибуна ученого»

07.00.00 Исторические науки и археология,
08.00.00 Экономические науки,
09.00.00 Философские науки,
10.00.00 Филологические науки,
12.00.00 Юридические науки,

13.00.00 Педагогические науки,
14.00.00 Медицинские науки,
15.00.00 Фармацевтические науки,
22.00.00 Социологические науки,
23.00.00 Политология

Редакционная коллегия:

Желева О.В. – главный редактор, кандидат юридических наук.

Сенникова Д.В. – заместитель главного редактора, кандидат юридических наук.

Соколов Т.В. – кандидат юридических наук, доцент.

Киндяшова А.С. – кандидат педагогических наук, доцент.

Чурсина А.А. – кандидат исторических наук, доцент.

Пудикова А.А. – кандидат философских наук, доцент.

Назарова О.Ю. – кандидат педагогических наук, доцент.

Матвеева Е.С. – кандидат исторических наук, доцент.

Зайцева Е.В. – кандидат технических наук, доцент.

Ермоленко С.П. – кандидат медицинских наук.

Выпуск № 10 (октябрь, 2019)

<http://tribune-scientists.ru>

Содержание

ОБЩИЙ РАЗДЕЛ

Иванова С.Б. Мотивация педагогических работников.....	5
Ишбулатов В.Х., Бородкин А.А. Роль инженерных сервисов в современном гражданском авиастроении и методика выбора структуры организации, предоставляющей инженерные сервисы.....	12
Теперев А.С. Система мониторинга загрузки испытательного оборудования на предприятии	23

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Бутырин В.М. Проблемы законодательного урегулирования наследования по завещанию	31
Дмитриевская Е.В. Проблемы осуществления правосудия в судах общей юрисдикции.....	38
Рудько Ф.В. О правовой природе натуральных обязательств.....	43

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Карнюшкина Д.В. Swot-анализ как инструмент определения инвестиционной привлекательности компании.....	50
Потеряхина А.А., Егорова Л.И. Структура разработки собственной торговой марки и вывода ее на рынок	55
Смирнов И.В. Основные понятия и организация учетной подсистемы движения товаров в организации оптовой торговли	61
Смирнов И.В. Аналитическая подсистема движения товаров в организации оптовой торговли	68
Смирнов И.В. Контрольно-аудиторская подсистема движения товаров в организации оптовой торговли	75
Смирнов И.В. Понятие и элементы учетно-аналитической системы движения товаров в организациях оптовой торговли	82

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Журавлева С.С. Создание виртуальной экскурсии в образовательных
целях **90**

ОБЩИЙ РАЗДЕЛ

УДК 331.104.22

*Иванова Светлана Борисовна,
студентка,
Южно-Уральский государственный университет
Россия, г. Челябинск
e-mail:temlanaivanova96@mail.ru*

МОТИВАЦИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ

Аннотация. Важное место в мотивации педагогов в образовательных организациях занимает цель – осознанно предсказуемый результат деятельности. Правильно выбранная цель, понятная работнику и принятая им как личностью, мобилизует его на достижение результата. В данной статье рассмотрены существующие модели и методы стимулирования труда педагогического коллектива и теоретически обоснована позиция по совершенствованию системы мотивации педагогических работников.

Ключевые слова: образовательные организации, педагогические работники, мотивация, мотивация педагогических работников, модели и методы стимулирования педагогов в образовательных организациях.

*Ivanova Svetlana Borisovna,
student,
South Ural State University
Russia, Chelyabinsk*

MOTIVATION OF TEACHERS

Abstract. An important place in the motivation of teachers in educational organizations is the goal - consciously predictable result of activity. The correctly chosen goal, understood by the employee and accepted by him as a person, mobilizes him to achieve the result. This article considers the existing models and methods of stimulating the work of the pedagogical team and theoretically justifies the position on improving the system of motivation of pedagogical workers.

Keywords: the educational organizations, pedagogical workers, motivation, motivation of pedagogical workers, models and methods of stimulation of teachers in the educational organizations.

В современном мире проблема стимулирования трудовой деятельности педагогов в образовательных организациях стала особенно актуальной, потому что между образовательными организациями усиливается конкуренция за сотрудников – высококвалифицированных специалистов.

Мотивация труда педагогов в образовательных организациях, является неотъемлемым компонентом обеспечения результативной деятельности организации и одним из методов является материальное (экономическое) стимулирование педагогических работников.

Материальное стимулирование в образовательных организациях – это комплекс различного рода материальных благ, получаемых или присваиваемых сотрудниками за групповой или индивидуальный вклад в результаты деятельности организации, посредством творческой деятельности, профессионального труда и требуемых правил поведения [5, с. 25].

Следовательно, в понятие монетарного стимулирования образовательной организации включены все формы материального неденежного стимулирования, и все виды материальных (денежных) выплат, которые применяются в организации. В зарубежной и отечественной практике используются следующие виды косвенных и прямых материальных выплат в образовательной организации, к ним относятся: различные бонусы, премии, заработная плата, разнообразные отсроченные платежи, дополнительные выплаты, участие в прибылях, а так же участие в акционерном капитале [5, с. 24].

Используются такие методы монетарного стимулирования как: надбавки, доплаты, премии, материальная помощь и поощрения.

Надбавки – это выплаты стимулирующего характера, начисляемые за характеристики работника или конкретные заслуги. В основном надбавки выплачивают за стаж работы, за высокие результаты работы и ее интенсивность [10, гл. 21].

Надбавка может быть установлена за выполнение конкретного объема работы как основным сотрудникам образовательной организации, так и

трудящимся по совместительству или на определенный период времени. Снятие надбавок осуществляется по следующим причинам [6, с. 118]: нарушение трудовой дисциплины (невыполнение приказов и должностных обязанностей, опоздания); окончание срока действия надбавки; длительное отсутствие сотрудника по уважительной причине, в связи с чем не могли осуществляться работы, которые определены при установлении доплат; аргументированные жалобы родителей на действия сотрудника.

Доплаты – это выплаты компенсационного характера, установленные за дополнительную работу, непосредственно не входящую в круг должностных обязанностей работника или за интенсивность труда. Доплаты выплачивают за совмещение профессий, за работу в ночное время, за расширение зон обслуживания, за сверхурочную работу, за работу в выходные и нерабочие праздничные дни [8, с.78].

Премии – это дополнительная часть заработной платы, которая выплачивается за высокую результативность труда, интенсивность, напряжённость и другие качественные показатели, производится по достижению определенных результатов, а так же по результатам деятельности за определенный период.

С помощью премий можно, не меняя тарифной системы как основы заработной платы, обеспечить повышенную материальную заинтересованность в достижении высоких результатов в труде.

По правовой природе премия представляет собой выплату за достижение заранее установленных показателей успешного труда сотрудника либо структурного подразделения образовательной организации.

Посредством основной заработной платы (окладов, тарифных ставок), надбавок и доплат учитываются основные показатели трудовых затрат, а посредством премий – дополнительные показатели труда, главным образом его результаты (перевыполнение и выполнение норм выработки, плановых заданий, повышение качества, экономия материалов и др.) [2, с. 88].

Материальная помощь – это помощь, которая оказывается нуждающимся сотрудникам образовательной организации или другим лицам в денежной или вещественной формах [7, с. 18].

Будучи одним из видов социальной поддержки, материальная помощь не является частью действующей в организации системы выплаты зарплаты. Она так же не зависит от индивидуальных результатов трудовой деятельности или от результатов экономической деятельности организации-нанимателя. Материальная помощь может быть оказана нанимателем сотруднику в случае возникновения каких-либо особых обстоятельств, которые требуют материальной поддержки рабочего.

Поощрение – это публичное признание результатов труда работника образовательной организации.

Использование мер для поощрения является одним из проявлений дисциплинированной власти работодателя. Право работодателя заключается в предоставлении различных льгот и преимуществ, выбор конкретных мер поощрения, хотя в современных рыночных условиях оно во многом зависит от его финансовых возможностей [1, с. 266].

В статье 191 Трудового кодекса Российской Федерации предусматриваются следующие меры поощрения, применяемые работодателем для поощрения сотрудников образовательной организации, которые добросовестно исполняют свои трудовые обязанности, поделенные на меры материального и морального характера:

1. Меры морального поощрения: награждение почетными грамотами; публичное объявление благодарности; представление к званию «Лучший по профессии».

2. Меры монетарного поощрения: награждение значимыми подарками; выдача премий [10, ст. 191].

Моральная мотивация трудовой деятельности в образовательной организации – это регулирование поведения работника на основе явлений и

предметов, отражающих общественное признание, повышающих престиж работника [9, с. 207].

Ключевыми направлениями немонетарного стимулирования сотрудников образовательной организации являются: организационная и моральная мотивация, а так же стимулирование свободным временем. Приоритет в выборе какого-либо направления нематериального стимулирования зависит от того, с какой целью они применяются и в каких ситуациях, а так же в какой степени интересы сотрудников соответствуют целям органов управления.

Такого рода стимулирование запускает в действие мотивацию, которая основана на реализации потребности быть признанным и выражать признательность. Основная сущность регулирования охватывает в себе распространение и передачу сведения о итогах трудовой деятельности, заслуги и достижения сотрудника перед образовательной организацией или коллективом.

Организационное (трудовое) стимулирование – это регулирование поведения человека на основе изменения чувства удовлетворенности трудом. Удовлетворённость трудовой деятельностью, как оценочно-эмоциональные отношение коллектива или личности к условиям протекания деятельности и ее выполнению, создаётся с помощью взаимосвязи личных удовлетворённостей некоторыми аспектами трудовой жизни: оплата труда, продуктивность и содержание труда, удовлетворённость образовательной организацией в целом, достойными для сотрудника условия труда, положительные отношения в коллективе, удовлетворённость качеством трудовой жизни и т.д. [9, с. 211].

Специфика трудовой деятельности, являясь основой образа жизни работников, заключается в удовлетворённости трудом, во многом обуславливает удовлетворённость жизнью и есть интегральный показатель социального самочувствия людей. Более развитую социально стабильную личность сотрудника XXI-го века, работодатель формирует с помощью: замены работника машиной на рутинных, низкоинтеллектуальных операций, обогащения и укрупнения труда, продвижения сотрудников на должностном и

профессиональном уровнях, вовлечения в процесс управления своим трудом и организацией в целом.

Тотальный недостаток свободного времени является одной из самых актуальных проблем современного работающего человека. Стимулирование свободным временем – это регулирование поведения сотрудника на основе изменения времени его занятости. Основная суть такого стимулирования состоит в том, чтобы предоставить сотруднику организации реальную возможность в осуществлении профессиональных интересов без ущерба для его семьи, личной жизни, отдыха и здоровья [3, с. 26].

Основная цель стимулирования свободным временем заключается в поощрении сотрудников за трудовую отдачу и высокую производительность труда, за достижение трудовых успехов с помощью обеспечения особых условий занятости таких как: установление гибкого режима рабочего времени, применение гибких форм занятости, обеспечение дополнительным временем для отдыха и т. д. [4, с. 14].

Таким образом, при решении основных задач в области материального и нематериального стимулирования, управленческая деятельность образовательной организации должна заключаться в: предоставлении сотруднику тех благ, использование и получение которых по каким-либо причинам затруднительно; предоставлении уникальных услуг, которые характерны лишь для данной организации; поддержании и формировании организационной культуры; снижении текучести кадров за счёт привлечения в организацию молодых, высококвалифицированных специалистов, т.е. предоставление организации кадров требующиеся в нужное время, определённого качества и количества; формировании положительного имиджа организации, как результативного и успешного работодателя; формировании продуктивной рабочей обстановки и благоприятного социально-психологического климата в первичном коллективе и организации в целом.

Список литературы:

1. Гущина Н.А. Поощрительные нормы российского права. СПб.: Юрид. центр ПРЕСС, 2003. 292 с.
2. Железнова И. Проблемы формирования константной и переменной частей оплаты труда // Трудовое право. 2008. №2. С. 87 – 89.
3. Кибанов А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник. М.: НИЦ ИНФРА, 2015. 524 с.
4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. М.: НИЦ ИНФРА, 2014. 45 с.
5. Литвинюк А.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика: учебник для бакалавров. Серия: Бакалавр. Базовый курс. М.: Юрайт, 2015. 48 с.
6. Пономарева Г.А. Оплата и нормирование труда: достоинства и недостатки нового Трудового кодекса // Материалы научно-практической конференции. М., 2004. 287 с.
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА, 1999. 59 с.
8. Сойфер В.Г., Желтов О.Б. Правовые проблемы оплаты труда: теория и практика // Трудовое право. 2007. № 6. С. 77-83.
9. Сотникова С.И. Экономика и управление персоналом: энциклопедический словарь. М.: ИНФРА, 2016. 371 с.
10. Трудовой кодекс Российской Федерации на 30 марта 2017 года. Текст с изменениями и дополнениями. М: Феникс, 2017. 240 с.

УДК 62-1

*Вадим Халилович Ишбулатов
ведущий инженер по теме 777-9 Payloads Боинг Рашиа Инк,
студент магистерской программы «Прикладной системный инжиниринг»
Московский физико-технический институт,
Россия, г. Москва
e-mail: vadim.k.ishbulatov@gmail.com*

*Александр Александрович Бородкин,
заместитель главного инженера компании Боинг Рашиа Инк,
Россия, г. Москва*

РОЛЬ ИНЖЕНЕРНЫХ СЕРВИСОВ В СОВРЕМЕННОМ ГРАЖДАНСКОМ АВИАСТРОЕНИИ И МЕТОДИКА ВЫБОРА СТРУКТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИНЖЕНЕРНЫЕ СЕРВИСЫ

Аннотация. В современном авиастроении разработка нового гражданского самолёта на определённых этапах сопровождается выпуском значительного объёма конструкторской документации. Процесс создания новой авиационной техники не является периодичным, имеет длительный цикл и характеризуется различной загрузкой инженерных ресурсов. У компании разработчика возникают пики и спады в инженерной нагрузке, что приводит к возникновению проблем, связанных с утилизацией квалифицированного инженерного персонала. Одним из вариантов решения проблемы неравномерной потребности в инженерных ресурсах, является создание компаний, предоставляющих инженерные сервисы, которые, в свою очередь могут работать с разными компаниями-разработчиками, что позволяет им оптимально использовать инженерные ресурсы.

В условиях различных вариантов организации инженерных сервисов и в силу сложности процессов разработки, производства и эксплуатации авиационной техники решение о выборе оптимальной организации инженерных сервисов требует системного подхода. Определение роли инженерных сервисов в современном гражданском авиастроении и методики выбора структуры организации, предоставляющей инженерные сервисы. В процессе исследования использовались методы прикладного системного инжиниринга.

Ключевые слова: инженерные сервисы, системный подход, функциональная модель, авиастроение.

*Vadim Halilovich Ishbulatov
Lead Engineer for 777-9 Payloads Boeing Russia Inc.,
student of the master's program "Applied System Engineering"
Moscow Institute of Physics and Technology,*

Russia, Moscow

*Alexander Alexandrovich Borodkin,
Deputy Chief Engineer, Boeing Russia Inc.,
Russia, Moscow*

THE ROLE OF ENGINEERING SERVICES IN THE MODERN CIVIL AIRCRAFT AND METHODOLOGY FOR SELECTING THE STRUCTURE OF THE ORGANIZATION PROVIDING THE ENGINEERING SERVICES

***Abstract.** In modern aircraft construction, the development of a new civilian aircraft at certain stages is accompanied by the release of a significant amount of design documentation. The process of creating new aviation equipment is not periodic, has a long cycle and is characterized by different load of engineering resources. The developer company has peaks and falls in engineering load, which leads to problems associated with the disposal of qualified engineering personnel. One of the solutions to the problem of uneven demand for engineering resources is the creation of companies that provide engineering services, which, in turn, can work with different development companies, which allows them to optimally use engineering resources.*

In the context of various options for the organization of engineering services and due to the complexity of the development, production and operation of aviation technology, the decision to choose the optimal organization of engineering services requires a systematic approach. The definition of the role of engineering services in modern civil aviation industry and methods of choosing the structure of the organization providing engineering services. In the course of the study, applied systems engineering methods were used.

Keywords: engineering services, systems approach, functional model, aircraft manufacturing

В современных глобальных экономических условиях, характеризующихся непрерывным усовершенствованием технологических процессов и открытостью информационных ресурсов, на рынке достигают конкурентных преимуществ и устойчивого положения предприятия, применяющие инновации в своей деятельности.

Мировые компании производители авиационной техники, внедряя новейшие технологии в разработки гражданских самолетов, непрерывно стремятся к снижению себестоимости выпускаемой продукции. По этой

причине всё больше развивается стратегия взаимодействия с инженерными сервисными компаниями.

В период глобализации мировой экономики открывается доступ к широкому кругу производственных ресурсов, инновации в организации бизнеса играют ключевую роль. Одна из форм организации, уже широко зарекомендовавшей себя в мире – это инженерные сервисы [4].

Основные цели взаимодействия с инженерными сервисами:

- Снижение операционных расходов (Reduce operational costs)
- Снижение времени выхода на рынок (Time to market)

Основные предпосылки к привлечению инженерных сервисов:

- Увеличение сложности технических систем.
- Увеличение объёмов выполняемых работ.
- Цикличность проектно-конструкторских работ.
- Увеличение длительности разработки.
- Стоимость технической системы.

Закономерное развитие научно-технического прогресса приводит к усложнению конечного продукта и технических систем, используемых для разработок. Этот фактор влияет на увеличение объёмов выполняемых работ, которым можно управлять путём создания кооперации с инжиниринговыми сервисами.

Разработка гражданского самолёта - очень сложный процесс и требует большого количество ресурсов. В практике западных компаний применяется система Gates (ворот) подразделяющая процесс на определённые этапы, которые в свою очередь имеют формализованные задачи.

Наиболее обширной областью в процессе создания нового самолёта является NRPD. Non-Recurring Process Development (NRPD) – включает в себя элементы концептуального и рабочего проектирования. Результатом завершения NRPD является, практически, полностью спроектированная конструкция самолёта и определена технология производства. Далее следует Model Based Definition (MBD) – практически не содержит проектирование. На

данном этапе производится разработка и создание конструкторской документации на основе утверждённых Layouts. Этап MBD - наиболее ресурсоёмкая часть процесса разработки самолёта (см. рисунок 1).

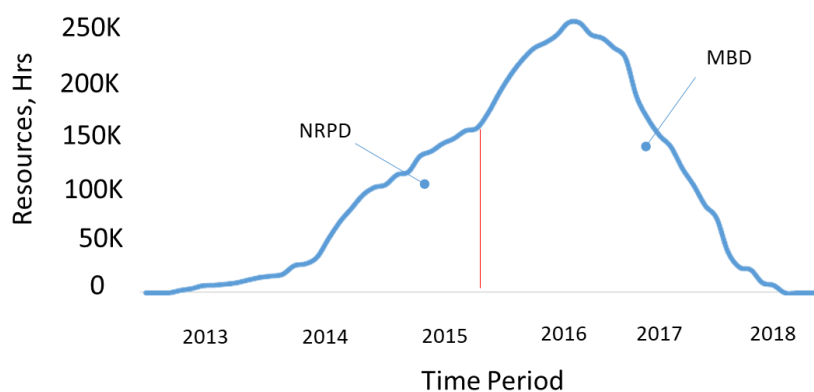


Рисунок 1 - График объёмов загрузки инженерного персонала компании разработчика на этапах NRPD и MBD при создании нового самолёта.

Оптимальная модель кооперации отчасти сглаживает пики вовлечения инженерных ресурсов. Форма организации проектно-конструкторских работ диктуется, как традициями компании разработчика и сложностью разрабатываемого изделия, так и экономическими факторами (стоимостью разработки) и может быть скорректирована выбором оптимальной структуры проектной организации с точки зрения вопроса сохранения инженерных компетенций. Негативное влияние процессов кооперации и аутсорсинга может быть уменьшена выбором оптимальной стратегии передачи инженерных работ подрядчикам на аутсорсинг, которая позволит избежать потери ключевых компетенций проектно-конструкторской организацией [3].

Стратегия аутсорсинга основывается на идее разделения видов деятельности организации на основные и второстепенные, и дальнейшую передачу второстепенных видов деятельности сторонним организациям, которые специализируются на этих видах деятельности и тем самым могут более эффективно решать поставленные перед ними задачи. Такой подход позволяет организации-заказчику сконцентрироваться на ведение основного

бизнеса и сэкономить свои ресурсы на поддержке вспомогательных процессов, уменьшить издержки, решить проблемы, связанные с приобретением современных технических знаний [4] (см. рисунок 2).

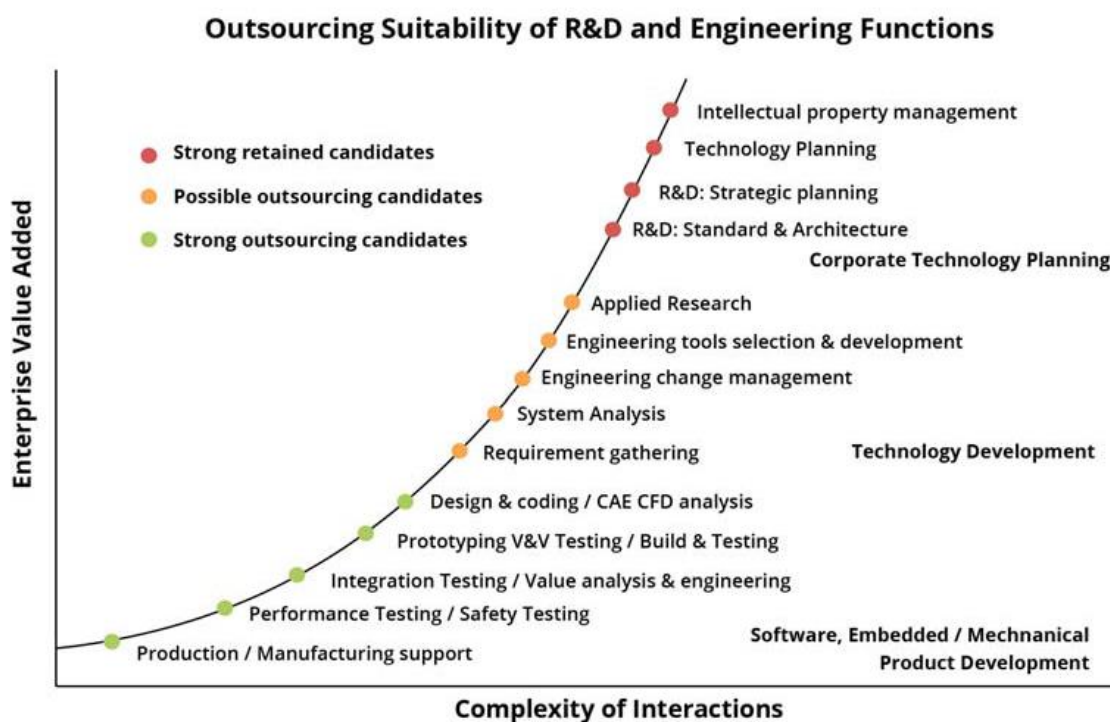


Рисунок 2 - График соответствия типов работ для аутсорсинга [11].

Структура инженерных сервисов

Компании производители гражданских самолётов (компании-интеграторы) по всему миру создают инженерные филиалы или находят подрядчиков для выполнения отдельных, как правило, завершённых заказов, в том числе достаточно крупных. Это своего рода научный аутсорсинг, примерами которого являются российские инженерные центры крупнейших самолетостроительных компаний мира (Boeing и Airbus) и двигателестроительных компаний [1]. Программы разработки тщательно планируются и четко нормируются. Конструкторская задача оценивается в человеко-часах. Трудоемкости большинства типовых работ известны, из них складывается общая смета конкретного проекта. Налажен жесткий еженедельный контроль управления графиком работ, бюджетом,

планированием загрузки сотрудника, контролируются списываемые на конкретную тему рабочие часы и персональный бюджет, отпущенный на работу.

Формы взаимодействия компании-интегратора (головной компании) с инжиниринговыми компаниями могут быть различными:

- Компания интегратор привлекает в инженерные группы сотрудников инженерных сервисных организаций на контрактной основе на определённый период. Инженерные группы головной компании усиливаются персоналом, предоставляемым сервисными инжиниринговыми компаниями. В таком случае головная компания за свой счёт увеличивает инфраструктуру под дополнительный инженерный персонал.

- Компания интегратор передает отдельные секции самолёта на разработку и производство в инженерную сервисную компанию. В данном случае инженерная компания имеет большую ответственность в принятии решений. В таком формате организации, головная компания не несет издержек на расширение рабочих площадей и оборудование дополнительных рабочих мест. Примером является разработка секции фюзеляжа самолёта Boeing 787 компанией Alenia Aeronautica (см. рисунок 2).

- Компания-партнёр разрабатывает и производит на своих мощностях отдельные элементы конструкции самолёта, при этом остаётся владельцем интеллектуальной собственности произведённого продукта и несёт ответственность за сертификацию в авиационных регулирующих органах.

- Головная компания возлагает на инжиниринговую компанию проведение расчётов и испытаний. Примером может служить взаимодействие отечественных КБ с ЦАГИ при проведении прочностных расчётов и испытаний.

- Головная компания создаёт филиал в географической локации, имеющей высокий потенциал инженерных ресурсов и выгодных с точки зрения рынка оплаты труда. На базе филиала создаётся конструкторский центр с

привлечением партнерских организаций. Примером является конструкторский центр Боинга в Москве.

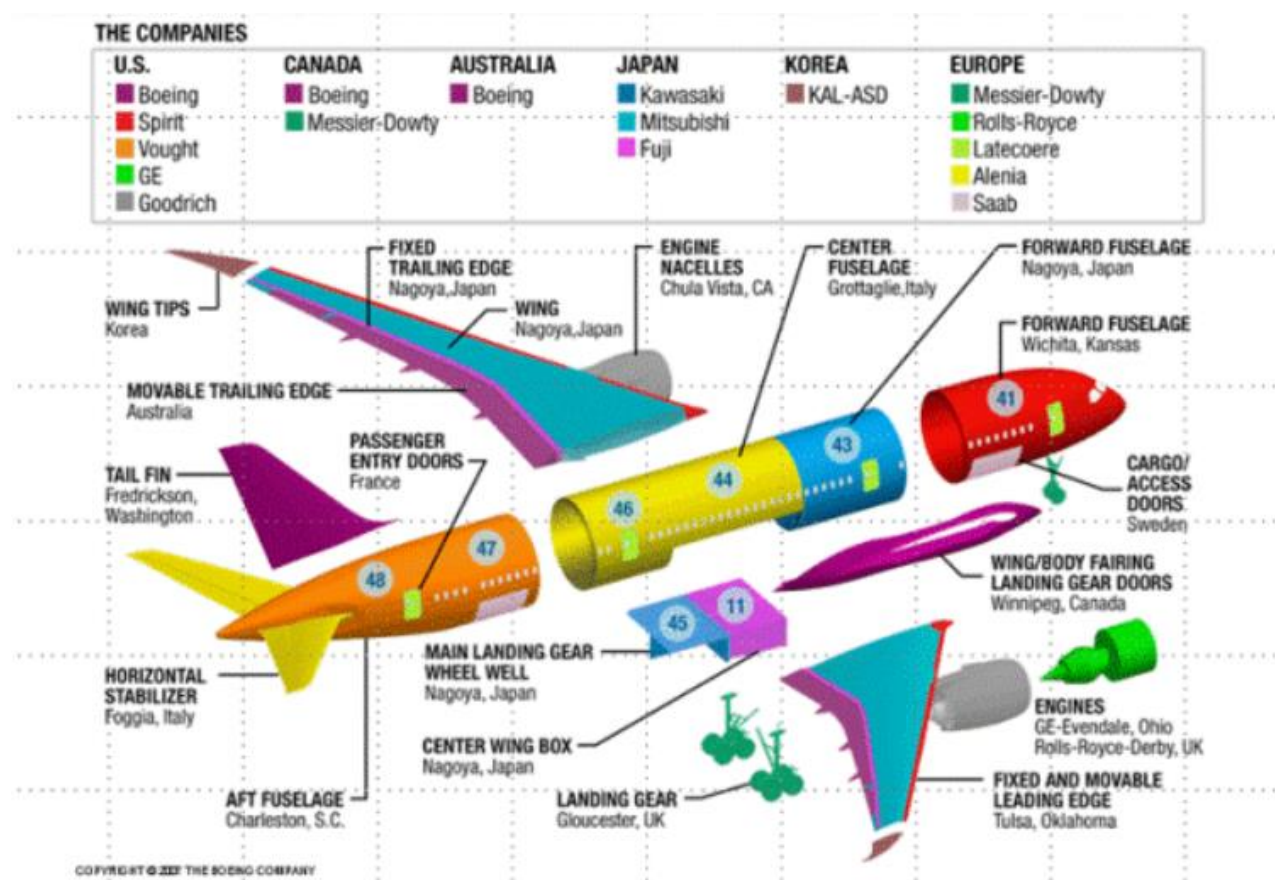


Рисунок 2 – Партнеры участники проектирования и производства Boeing 787

Для принятия стратегического решения о создании организации инженерных сервисов, прежде всего, необходимо решить ряд экономических и хозяйственных вопросов, сформулировать системный подход для выбора оптимальной структуры компании инженерных сервисов. В системе организации необходимо исходить из того, что важнейший капитал наукоемкого предприятия – это не столько оборудование (пусть даже сложное и дорогостоящее), а технологии, бизнес-процессы, и, главное – квалифицированные специалисты [5].

Под системой будем понимать объекты, обладающие целостностью и состоящие из взаимодействующих между собой и окружающей средой частей и элементов для достижения определенной цели.

Системный подход — это подход, при котором любая система (объект) рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов (компонентов), имеющая выход (цель), вход (ресурсы), связь с внешней средой, обратную связь (лекция SE Бородкин А.А.).

Рассмотрим организацию инженерных сервисов в гражданском авиастроении как систему и определим её компоненты, требования и функции.

Основными условиями взаимодействия компании производителя с организацией предоставляющей инжиниринговые сервисные услуги являются следующие критерии [6]:

- Единое понимание требований к выпускаемой продукции: доступ инжиниринговой компании к стандартам и процессам головной компании, отвечающим за создание конструкторской документации.
- Критерии качества: заказчиком (головная компания) определены критерии качества выпускаемой конструкторской документации.
- Система управления качеством: сервисная компания обладает системой управления качеством. Проводится регулярный мониторинг оценки качества по установленным критериям при создании КД.
- Единое информационное пространство
- Единая база данных жизненного цикла конструкторского изделия (PLM system)

На основе потребностей заказчика (головной компании), формируются требования к продукции инжиниринговой компании, которые должны быть конкретными и измеряемыми. Требования к системе в целом и к ее компонентам должны быть согласованы. Этот процесс называется валидацией требований [7].

Таблица 1. Фрагмент функциональной модели организации инженерных сервисов

	Требования	Функции	Решения
1	Единая нормативная база технических требований к	Распространение технических знаний по единым стандартам	Внедрение электронной базы данных технических стандартов

	выпускаемой продукции	головной компании	и процессов головной компании
2	Продукция инжиниринговой компании соответствует ожиданиям заказчика (головная компания)	Регулярный мониторинг и управление рабочими процессами	1. Разработка стандартов управления организацией соответствующей политике и целям головной компании 2. Внутренние и внешние аудиты системы управления качеством.
3	Единая база жизненного цикла конструкторского изделия (PLM System)	Отслеживание этапов жизненного цикла конструкторских изделий	Внедрение PLM системы с единой базой данных с головной компанией
4	Наличие квалифицированного инженерного персонала, соответствующего уровню выполняемых инженерных работ	Распространение на сотрудников инжиниринговой компании знаний и подходов к выполнению SOW	1. Создание отделов обучение с инструкторами сертифицированными головной компанией для проведения учебных классов 2. Привлечение внешних обучающих организаций для проведения обучения 3. Создание электронного портала обучающих тренингов для самообучения инженерного персонала 4. Система переквалификации сотрудников
5	Доступность инженерных ресурсов для выполнения поставленных задач	Своевременное распределение инженерных ресурсов на поступающие задачи	1. Система планирования и управления ресурсами ERP (Enterprise Resource Planning). 2. Система рекрутирования новых сотрудников.

Определим подход и шаги к формированию системы:

- Определить функциональную модель на основе декомпозиции требований к создаваемой организации до альтернатив возможных решений.
- Определить параметры измерения выявленных альтернатив для их оценки. К наиболее рациональным критериям можно отнести стоимость (затраты) принятого решения и время на его внедрение [8].
- Для понимания важности и приоритетности функций при построении организации инженерных сервисов произведём их оценку используя методику системного инжиниринга – матрицу N2. Ранжирование по приоритету позволит принимать решения о рациональном использовании ресурсов.
- Для выбора альтернатив решений воспользуемся методиками системного инжиниринга, такими как метод Гермейера, метод идеальной точки или другими, которые позволяют осуществить выбор среди множеств решений, характеризующихся различными критериями равнозначных по важности [9].
- Для удобства представления оптимальных альтернатив рационально выразить модель облика организации логическими выражениями.
- Произвести экономический расчёт созданной модели на основе имеющихся данных.

В современных условиях при создании нового гражданского самолёта необходимо вовлечение инженерных сервисных компаний для снижения операционных затрат головной компании разработчика.

Инженерные сервисные компании – это компании, которые задействуются для выполнения части задач при разработке и создании КД с целью снижения пиков в загрузке инженерного персонала головной компании.

Задачи и облик инжиниринговых компаний могут быть различны и зависят от многих факторов [10].

На данный момент исследования по данной тематике не известны, соответственно, актуальность дальнейших исследований очевидна и востребована.

Список литературы:

1. Ключков В.В., Николенко В.Ю. Современная организация создания авиационной техники. М.: Издательство московского государственного университета леса. 2013. 348 с.
2. Левенчук А. Системное мышление. М.: Издательские решения, 2018. 398 с.
3. Романов А.А. Прикладной системный инжиниринг. М.: Физматлит, 2015. 555 с.
4. Рогуленко Т.М., Торпашов В.С. Особенности развития аутсорсинга в авиационной промышленности // Вестник университета. 2017. № 1. С. 19-25.
5. Руководство к Своду знаний по управлению проектам (Руководство PMBOK® изд. 5). Newtown Square, PA: Project Management Institute, 2005. 614 с.
6. James N. Martin Systems Engineering Guidebook. CRC Press, 1996. 304 с.
7. Phillip A. Laplante. Requirements Engineering for Software and Systems. CRC Press, Auerbach Publications, 2013. 324 с.
8. Benjamin S. Blanchard, Wolter J. Fabrycky. Systems Engineering and Analysis. Pearson, 2010. 800 с.
9. Левенчук А. Управление требованиями. [Электронный ресурс]. <https://ailev.livejournal.com/672830.html> (дата обращения: 28.10.2019).
10. Engineering Services Outsourcing Unraveling Myths. [Электронный ресурс]. <https://docplayer.net/7133095-Engineering-services-outsourcing-unraveling-myths.html> (дата обращения: 28.10.2019).

УДК 338.32.053.4

Теперев Александр Сергеевич
студент 2 курса магистратуры, высшая школа системного
инжиниринга
Московский физико-технический институт,
Россия, г. Долгопрудный
e-mail: exel84@mail.ru

Субботин Сергей Алексеевич
Заместитель технического директора – главный технолог,
ПАО «Ярославский радиозавод»,
Россия, г. Ярославль

СИСТЕМА МОНИТОРИНГА ЗАГРУЗКИ ИСПЫТАТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В статье рассматриваются существующие методы статического расчёта коэффициента загрузки испытательного оборудования и их ограниченность во взаимосвязи с данными по загрузке с прошлых периодов, которые нужно учитывать для оптимального планирования использования данного оборудования, чтобы использовать производственные мощности по максимуму с минимальными рисками. С целью минимизации ошибок при планировании загрузки предложена динамическая модель расчёта коэффициента загрузки испытательного оборудования с учётом статистических данных по загрузке оборудования предшествующих отчётных периодов. На основе предложенной модели рассмотрен пример построения информационной системы мониторинга загрузки испытательного оборудования на предприятии.

Ключевые слова: коэффициент загрузки испытательного оборудования, система мониторинга загрузки испытательного оборудования.

Teperev Alexander Sergeevich
2st year master student, Higher School of Systems Engineering,
Moscow Institute of Physics and Technology,
Russia, Dolgoprudny

Subbotin Sergey Alekseevich
Deputy Technical Director - Chief Technologist
Yaroslavl Radio Plant,
Russia, Yaroslavl

TEST EQUIPMENT LOAD MONITORING SYSTEM AT THE ENTERPRISE

Abstract: *The article discusses the existing methods for the static calculation of the load factor test equipment and their limitations in relation with the data on loading from previous periods that must be considered for optimal planning of the use of the equipment in order to use production capacity to the maximum with minimum risk. To minimize errors in the planning of the proposed dynamic load model calculation of load factor test equipment, taking into account statistical data on loading of equipment prior reporting periods. Based on the proposed model, an example of the construction of information system for monitoring loading test equipment in the enterprise.*

Key words: test equipment load factor, test equipment load monitoring system.

На промышленных предприятиях, где находятся испытательные комплексы или участки загрузки испытательного оборудования не считают или считают по стандартным формулам [1, с. 1], которые, во-первых, разработаны для производственного оборудования, а, во-вторых, не учитывают статистические данные по загрузке оборудования из прошлых периодов.

Со временем испытательное оборудование изнашивается, требуется более длительная наладка и включение, а, следовательно, расчёт загрузки по стандартным формулам приводит к не точным результатам оценки загрузки, что влечёт за собой ошибки в планировании, которые могут повлиять на срыв сроков поставки продукции потребителю. Расчёт загрузки испытательного оборудования только на основе статистики также не даст правильных результатов, так как номенклатура изделий для испытаний меняется месяц от месяца, а в пиковые периоды такой расчёт приведет к резко завышенным результатам, и планирование загрузки по этим данным в последующие периоды повлечёт за собой простой оборудования.

Загрузку испытательного оборудования следует считать на каждый месяц, так как годовой план может меняться, а месячный меняется не так значительно и, имея достаточную информацию о количестве объектов для испытаний, можно с большой точностью сосчитать коэффициент загрузки оборудования на данный месяц.

Сравнивая, в конце каждого месяца, расчетный коэффициент загрузки испытательного оборудования с фактическим его значением и произведя

нормирование на величину производственной программы можно, на основе данной статистики, в последующие месяцы получить более точные результаты по расчёту коэффициента загрузки. Для удобства введем нормировочный коэффициент и обозначим его D . Для j -го месяца коэффициент рассчитывается по формуле:

$$D_j = \frac{b_j * N_j + b_{j-1} * N_{j-1}}{N_{j-1} + N_j} \quad (1)$$

где b_j – поправочный коэффициент j -го месяца;

b_{j-1} – поправочный коэффициент $(j-1)$ -го месяца, если расчёты начинать с j -го месяца, то $D_j = b_j$, а для нулевого месяца $D_j = 1$;

N_j и N_{j-1} – количество изделий (производственная программа) соответственно j -го и $(j-1)$ -го месяца.

Модель расчёта коэффициента загрузки испытательного оборудования (для k -го оборудования на j -ый месяц) выглядит так:

$$K_{расч.jk}^{загр} = \frac{D_k^{j-1} * T_{jk}^{nl}}{(\Phi_{jk}^{эфф} - T_k^0 * N_k)} * 100\% \quad (2)$$

где D_k^{j-1} - нормировочный коэффициент с учётом статистики прошедшего месяца;

$$T_{jk}^{nl} = \sum_{i=1}^S T_{ki}^{ucn} * n_i^k \quad - \quad \text{суммарное время проведения испытаний}$$

производственной программы j -го месяца на k -ом испытательном оборудовании;

T_k^{ucn} - время проведение испытаний одного изделия (партии изделий, в случаях, когда испытания проводятся для партии единовременно);

S – номенклатура изделий для испытаний;

n_i^k – количество изделий (партий) i -ой номенклатуры для испытаний на k -ом оборудовании;

$\Phi_{jk}^{эфф} = D_j^{раб} * K_j^{см} * T_{см} * (1 - p_k / 100)$ - эффективный фонд времени j -го месяца k -го испытательного оборудования;

$D_j^{раб}$ - количество рабочих дней в j -ом месяце;

$K_j^{см}$ - количество смен в рабочем дне j-го месяца;

$T_{см}$ - длительность смены;

p_k - процент простоя k-го оборудования;

T_k^0 - технологическое время для k-го оборудования;

$N_k = \sum_{i=1}^S n_i^k$ - общее число изделий (партий) для испытаний на k-ом

оборудовании в расчётном месяце по плану производства.

Следует отметить, что N_k - это не общее число изделий, а общее число загрузок, так как испытываться одновременно могут несколько изделий.

Технологическое время включает в себя время на включение, выключение, время на загрузку и выгрузку образцов для испытаний, а также учитывает простой испытательного оборудования при подготовке к испытаниям.

На основе формулы (2) можно создать информационную систему мониторинга процесса загрузки испытательного оборудования в реальном времени, так как входящие в состав коэффициенты рассчитываются по итогам прошедших временных периодов (календарных месяцев).

Система мониторинга загрузки на основе статистических данных и собранных результатов должна сигнализировать всем участникам процессов планирования о возможной перегрузке оборудования в конкретном календарном месяце.

Система поможет реализовать принципы бережливого производства в рамках сокращения издержек (ожидания, простои и пр.), создания целостного рабочего потока для достижения максимальной эффективности. [2; с. 1]. Например, если при равномерной загрузке оборудования из месяца в месяц с учётом прочих процессов коэффициент загрузки растёт, то это означает, что у оборудования растёт технологическое время, которое должно оставаться условно постоянным. Рост технологического времени может быть обусловлен или медленной работой персонала или нестабильной работой оборудования.

Для условной оценки можно настроить пороговые точки коэффициента загрузки при определенной фиксированной производственной программе. Тогда система мониторинга загрузки предупредит нас о превышении пороговых значениях коэффициента загрузки, это позволит вовремя произвести оценку ситуации и принять предупреждающие действия к стабилизации загрузки конкретного вида испытательного оборудования.

Систему можно реализовать на базе установленных на предприятии программных продуктов, взаимодействующих с общей базой данных организации. Исходные данные в систему должны поступать из соответствующих первоисточников:

- месячный план (номенклатура) испытаний изделий (партий) – из отдела планирования;

- время испытаний (трудоемкость) и время на проведение подготовительно-заключительных работ – из электронной базы технологических процессов (в электронных техпроцессах указывается также конкретный тип испытательного оборудования и возможные замены, если они имеют место быть) :

- номенклатура изделий для периодических испытаний – из лаборатории испытаний;

- данные по проведению периодической аттестации испытательного оборудования – из отдела Главного метролога;

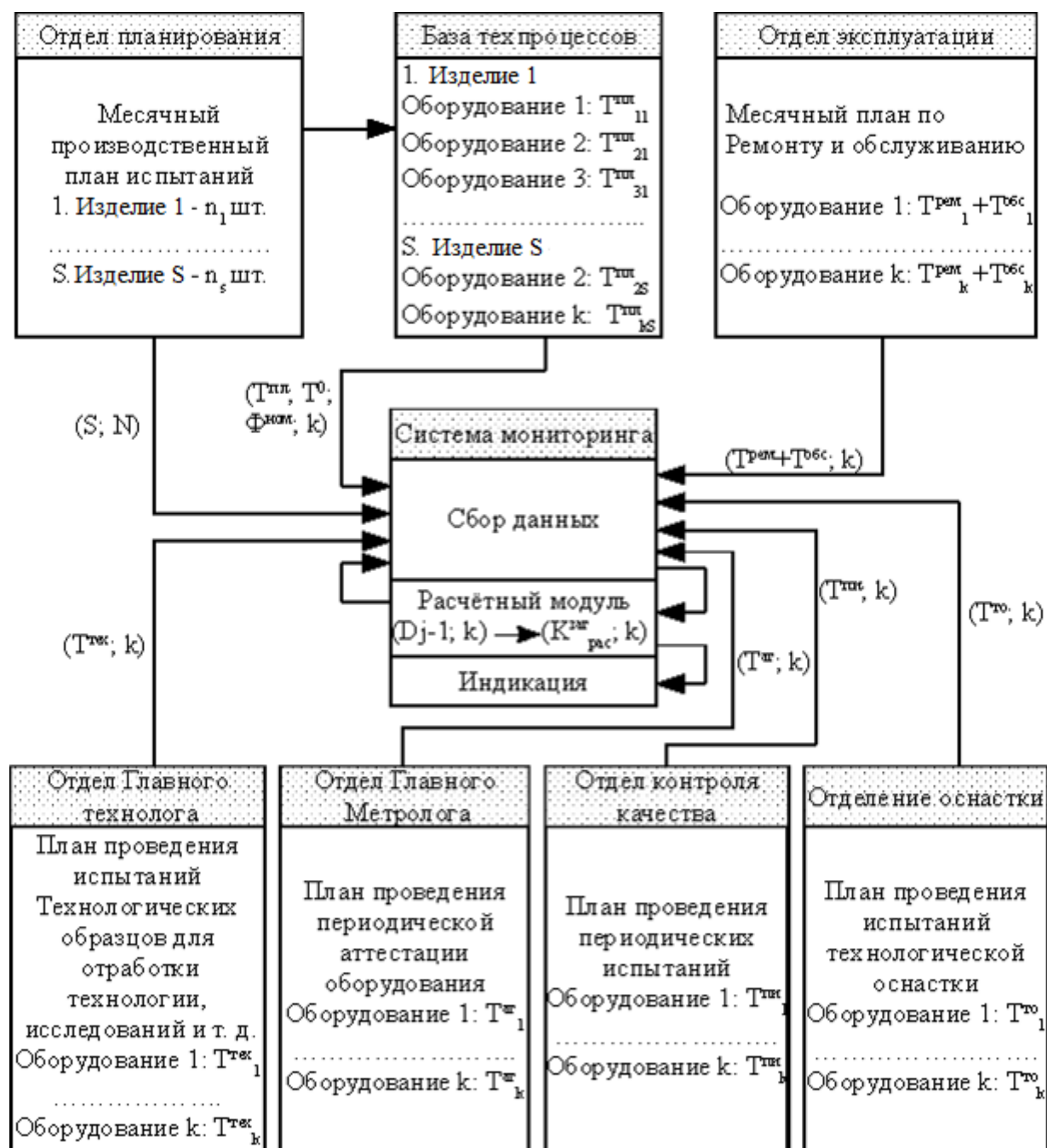
- данные по плановому предупредительному ремонту и обслуживанию – из отдела эксплуатации основных фондов;

- данные по проведению испытаний технологических образцов для отработки технологии и исследований – из отдела Главного технолога;

- данные по аттестации технологической оснастки – из отделения изготовления оснастки;

- текущие данные об испытаниях должны фиксироваться постоянно на испытательном участке персоналом участка.

Рисунок 1. Функциональная схема работы системы мониторинга загрузки испытательного оборудования



На рисунке 1 представлена функциональная схема работы системы мониторинга загрузки испытательного оборудования, стрелками показаны вводимые данные, линиями – запросы имеющихся данных из базы по соответствующим подразделениям промышленного предприятия.

Данная информационная система на основе математической модели расчёта загрузки может быть использована на промышленных предприятиях

машиностроения, которые имеют в структуре специализированные испытательные центры или участки.

Практически всё современное испытательное оборудование оснащено системой управления на базе промышленных контроллеров или компьютеров. Каждое включение, выход на режим и процесс испытаний постоянно записываются в память. Оборудование также оснащено интерфейсами Ethernet или RS-485, RS-232, USB, которые позволяют передавать данные о процессах испытаний в сеть, на определённый сервер сбора данных. Поэтому интегрировав оборудование в общую сеть, настроив регулярную отправку данных о процессах испытаний на сервер сбора данных, можно полностью автоматизировать процесс сбора данных о проходимых процессах испытаний и оперативно находить коэффициент загрузки.

Опишем принцип работы системы мониторинга загрузки испытательного оборудования. На первом этапе отдел планирования после утверждения готового плана на производство продукции для данного месяца вводит соответствующие данные в программу. Формируется матрица (S, N) по номенклатуре изделий (S) и количеству (N) . Данные $(S; N)$ поступают в модуль сбора данных системы мониторинга загрузки испытательного оборудования. Также комбинированная матрица $(S[\text{Изделие ...}])$ поступает в модуль «Базы данных технологических процессов», где она преобразуется в матрицу данных по испытательному оборудованию $(T_{пл}; T_0; \Phi_{ном}; k)$, которая также поступает в модуль сбора информации системы мониторинга загрузки испытательного оборудования. На втором этапе система мониторинга запрашивает информацию из баз данных служб предприятия для расчёта матрицы $(T_{пр}; k)$. На третьем этапе система мониторинга запрашивает данные из собственной базы для расчёта матрицы $(D; k)$. На четвёртом этапе система мониторинга обрабатывает данные в единую матрицу $(D_{j-1}; T_{пл}; T_0; \Phi_{эфф}; k)$ и производит расчёт матрицы .

Рассчитанные значения записываются в массив системы мониторинга. При изменении входных данных постоянно должны обновляться с сохранением предыдущих значений.

В любой момент времени можно увидеть текущее значение расчётного коэффициента загрузки любого испытательного оборудования (группы) из номенклатуры к.

Использование динамического метода с применением статистических данных позволяет прогнозировать выход из строя испытательного оборудования и соответственно заблаговременно проводить дополнительные регламентные работы для предупреждения остановки оборудования во время испытаний.

Предложенная система мониторинга загрузки испытательного оборудования на основе математической модели расчёта может быть использована на предприятиях машиностроения, которые имеют в структуре специализированные испытательные центры или участки.

Список литературы:

1. Производственная мощность и загрузка оборудования [Электронный ресурс] // URL: https://studbooks.net/1727488/ekonomika/proizvodstvennaya_moschnost_zagruzka_oborudovaniya (дата обращения: 22.10.2019).

2. Бережливое производство: инструменты, методы и этапы внедрения [Электронный ресурс] // URL: <https://molodost.bz/poleznoe/berezhlivoe-proizvodstvo/index.html> (дата обращения: 22.10.2019).

3. Ревуцкий Л.Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая активность предприятия. Оценка, управленческий учет и контроль. М.: Перспектива. 2002. 240 с.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 347.67

*Бутырин Владимир Михайлович
студент,
Саратовская государственная юридическая академия,
Россия, г. Саратов
e-mail: ssttrike1993@gmail.com*

*Научный руководитель: Быкова Тамара Анатольевна,
кандидат юридических наук, доцент,
Саратовская государственная юридическая академия
Россия, г. Саратов*

ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ НАСЛЕДОВАНИЯ ПО ЗАВЕЩАНИЮ

Аннотация: В рамках данного исследования рассматривается правового регулирования наследственных отношений по завещательной форме. Рассматриваются ключевые проблемы, связанные с законодательным урегулированием указанной категории вопросов в области функционирования национальной законодательной сферы и рассматриваются реальные варианты их решения.

Ключевые слова: наследственное право, наследование по завещанию, наследство, завещание, наследоводержатель, наследственные правоотношения, правопреемственность, исполнитель завещания.

*Butyrin Vladimir Mikhailovich
student,
Saratov state law academy
Russia, Saratov*

*Scientific adviser: Bykova Tamara Anatolyevna,
candidate of legal sciences, associate professor,
Saratov state law academy
Russia, Saratov*

PROBLEMS OF LEGISLATIVE SETTLEMENT OF THE WILL

Abstract: The article deals with the legal regulation of inheritance relations in a testament form. The author considers gaps in the legislative settlement of these issues in the national legislative sphere are examined and ways to solve it.

Keywords: inheritance law, inheritance by will, inheritance, testament, inheritance holder, inheritance relationship, legal succession, executor of the will.

Современные экономические тенденции таковы, что уровень жизни и доходов населения повышается, накапливается недвижимое и движимое имущество, которое теряет своего владельца в случае смерти последнего. Все это имущество передается по наследству, вопросы которого с правовой стороны остаются актуальными до сих пор. Порядок и механизм защиты права частной собственности населения до сих пор имеет множество пробелов и проблем. Однако прежде чем перейти к анализу вопросов, связанных с наследованием по завещанию и рассмотреть основные аспекты правового механизма защиты прав и интереса граждан в контексте вопроса наследования, целесообразно обратить внимание на отраслевое регулирование наследственных отношений. По этой причине стоит более детально изучить такую отрасль права как наследственное право, которое рассматривается как основной институт гражданского права. Данная отрасль права сама по себе предполагает интересный характер, поскольку прямо или косвенно соотносится с остальными смежными правовыми институтами – с правом собственности и прочими [3].

Также, стоит отметить, что непосредственно институт наследственного права в контексте современных правовых реалий и тенденций, предполагает разработку методов стимулирования частной собственности и создания условий для этого.

После того, как Конституция РФ была принята и признана главным инструментом демократического правового государства, произошла смена ориентации общественных отношений в сторону охраны и защиты прав и интересов граждан. Именно поэтому стали проводиться всесторонние исследования, связанные с рассмотрением вопросов современного состояния обеспечения их реализации в определенных институциональных сферах правоотношений.

Цель статьи заключается в теоретическом анализе современного нормативно-правового регулирования вопросов наследования по завещанию, с учетом анализа проблем в данной сфере и вариантов их устранения.

Как институт гражданского законодательства, наследственное право делится на две части (подинституты), которые регулируют отношения в сфере наследования по завещанию и по закону. В научном и правовом сообществе принято, что в качестве общего вида наследования считается наследование по закону, в то время как наследование по завещанию является лишь специальной формой наследования. Составление завещания предполагает соблюдение физическим лицом норм действующего законодательства, которое предполагает определенные ограничения, связанные с определением лиц, которые будут правопреемниками имущественных и неимущественных прав наследодателя в случае его смерти [5, с. 22].

В объективном смысле наследование по завещанию, как специальная форма (вид) наследования, определяется в качестве составного элемента гражданско-правового института «наследственное право», предназначенного для нормативно-правового регулирования отношений, связанных с заключением физическим лицом завещания (которое, по факту, считается обычной сделкой), в рамках которого по требованию завещателя должен быть изменен стандартный порядок перехода к другим лицам принадлежащего ему имущества или иных благ в случае смерти. Она олицетворяет в себе основные принципы гражданско-правового регулирования - принцип разрешенной направленности и принцип диспозитивности.

По Гражданскому кодексу РФ, завещанием считается личное распоряжение физического лица своим имуществом в случае своей смерти (ст. 1118 ГК) [2].

Также завещание определяется, как соглашение, которое осуществляется от имени одного лица; как распоряжение, которое носит сугубо властный характер, и поэтому не может осуществляться через представителя; как бесплатное, каузальное, срочное и формальное соглашение.

Наследование по завещанию рассматривается как форма правоотношения, то есть общественное отношение, урегулированное правовой нормой, и является результатом ее действия. Но для того, чтобы норма начала действовать и применяться, должны иметь место определенные фактические обстоятельства, то есть совокупность юридических фактов, которые законодательно считаются основанными элементами, и появление которых начнет процесс реализации правоотношений наследования по завещанию. Иначе говоря, данные обстоятельства – составные элементы, предполагающие юридический состав, требуемый для наступления юридических последствий. В рамках наследования по завещанию, сюда стоит отнести следующие элементы: составление завещания, смерть наследодателя, открытие наследства и принятие наследства [1, с. 156].

В качестве первого юридического факта предполагается наличие самого права завещать, которое неизменно в случае наследования по завещанию или наследования по закону. Данная категория права (право завещать) – является субъективным гражданским правом, которое должно быть оформлено как «право на собственные действия» и является элементом комплексного права, куда относится также вещное и обязательственное право, в том числе, элементы исключительного права, которые связаны с передачей прав на результат своей интеллектуальной собственности.

Правоотношения наследования, как и любое правоотношение, может возникнуть, поменяться и прекратиться в случае наличия определенной совокупности юридических фактов. В рамках процесса наследования в качестве таких оснований стоит считать: смерть наследодателя как событие, а при наследовании по завещанию смерть наследодателя-завещателя – является лишь условием, при наступлении которого предполагается реализация высказанной в завещании его воли [1, с. 138].

В наследовании по завещанию установлен также порядок перехода прав и обязанностей умершего лица (наследодателя) по праву наследования к одному или нескольким лицам (наследникам). После смерти, человек предполагает

прекращение своего существования как в физическом, так и в правовом плане, однако, в случае с завещанием, последнее является элементом права, которое переживает владельца [1, с. 173].

Основные положения завещания, выражающие волю завещателя, отражают один из основных принципов наследственного права - свободу завещания. Поэтому законодательство и закрепляет право завещателя в любой момент, к моменту открытия наследства, изменить свою волю относительно наследственного преемства. Эта возможность еще раз подтверждает, что основанием возникновения наследственного правоотношения по завещанию является не только соглашение-завещание. Это - юридический состав. Юридические последствия наступят только в результате накопления всех необходимых элементов юридического состава. Поэтому изменение хотя бы одного из юридических фактов, например, завещания, повлечет за собой лишь «потенциальную» возможность наступления в будущем правоотношений наследования.

В юридической литературе также дискуссионным является вопрос о юридической судьбе завещания, которое было отменено (заменено), когда заявление об отмене (изменении) завещания или завещание, было составлено позже, будут признаны недействительными [4]. Отмененное завещание (новым завещанием или заявлением об отмене) не может быть восстановлено, если только акт отмены не будет признан недействительным. Данному факту ставится вопрос о возможности окончательного прекращения его действия и порождения другого, или вообще его окончательного прекращения.

В наследственных правоотношениях по завещанию значительная роль отводится определению правового статуса исполнителя. Он является обязательным субъектом наследственных правоотношений, когда речь идет о наследовании по завещанию. Выполнение обязанностей исполнителя завещания является добровольным, возмездным и контролируемым со стороны наследников [6, с. 82].

Выводы. Таким образом, отношения наследования по завещанию сегодня активно развиваются в связи с объективной необходимостью распоряжения своим имуществом лицами, которые решили реализовать свое право на завещание. Как показывает практика, существуют определенные пробелы, требующие устранения. Также существует необходимость урегулирования спорных отношений, при решении которых считается целесообразным использовать наработки отечественных цивилистов и опыта иностранных государств. Так, нормы Гражданского кодекса целесообразно усовершенствовать таким образом, чтобы урегулировать положение о том, что положение нормы, по которым лицо отстраняется от права наследования у одного наследодателя, не устранило бы данное лицо от наследства у другого наследодателя.

Также в данном вопросе предлагается определить условия потери завещанием своей силу:

- 1) смерть лица, в пользу которого составлено завещание раньше завещателя;
- 2) потеря наследия при жизни завещателя или отчуждения его им;
- 3) отказ единственного наследника от принятия наследства.

Список литературы:

1. Васильченко В. В. Юридическая сущность института наследственного договора и его место в системе гражданского права // Право Украины. 2013. № 7. С. 137-140.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 18.03.2019) // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс».

3. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (ред. от 26.07.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2019) // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс».

4. Желинкова И.В. Проблемы правового режима имущества членов семьи: автореф. ... дис. канд. юрид. наук. Нац. юрид. акад. им. Я. Мудрого. Х., 2015. 39 с.

5. Ковальчук Я.В. Право на составление завещания // Юридический журнал. 2016. № 10 (52). С. 32-33.

6. Наследование в РФ: Материалы межкафедрального круглого стола «Наследование в РФ», 10 апреля. К: Нац. акад. внутр. дел. 2014. 107 с.

УДК 347.92

*Дмитриевская Екатерина Владимировна
студентка 3 курса магистратуры, юридический факультет,
Российский государственный университет правосудия,
Россия, г. Нижний Новгород
e-mail: dmitrievskayakat@yandex.ru*

*Научный руководитель: Свешников Г.А., кандидат юридических наук,
доцент, доцент кафедры гражданского процессуального права
Российский государственный университет правосудия,
Россия, г. Нижний Новгород*

ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРАВОСУДИЯ В СУДАХ ОБЩЕЙ ЮРИСДИКЦИИ

***Аннотация:** В статье рассмотрены такие проблемы осуществления правосудия в судах общей юрисдикции как разумность сроков судопроизводства, а также коррупция как фактор, препятствующий эффективному развитию правосудия в России.*

Ключевые слова: суды общей юрисдикции, принципы судопроизводства, проблемы судопроизводства, коррупция в судах.

PROBLEMS OF JUSTICE IN COURTS OF GENERAL JURISDICTION

***Abstract:** The article deals with such problems of justice in courts of General jurisdiction as the reasonableness of the terms of legal proceedings, as well as corruption as a factor impeding the effective development of justice in Russia.*

Keywords: courts of general jurisdiction, principles of legal proceedings, problems of legal proceedings, corruption in courts.

Правовое положение судов общей юрисдикции регулируется Конституцией РФ [1] ФКЗ «О судах общей юрисдикции в Российской Федерации» [2]. В нем закреплен порядок деятельности судов и судей, компетенция судов, а также принципы осуществления правосудия в судах общей юрисдикции.

В качестве принципов закреплены следующие положения:

- Осуществление правосудия только судами
- Равенство всех перед судом;
- Разумные сроки судопроизводства;

- Рассмотрение дел с учетом принципа подсудности;
- Независимость судов общей юрисдикции от законодательных и исполнительных органов;
- Состязательность и равноправия сторон.

На наш взгляд, одной из главных проблем осуществления правосудия в судах общей юрисдикции является несоблюдение принципа разумности сроков судебного процесса. Именно разумность сроков является ключевым элементом эффективности и доступности судопроизводства. Граждане может и проявляли бы больше доверия к судам и чаще обращались за своей судебной защитой, но представляя, что судебный процесс может длиться долгие месяцы, им нужно будет ходить на судебные заседания, где нередко бывают длительные задержки, они предпочтут не решать свои проблемы через суд. Так, гражданские дела в судах общей юрисдикции должны быть завершены в двухмесячный срок. На практике, за два месяца суды могут лишь назначить предварительное заседание.

В первую очередь, это связано с большой нагрузкой судей. Как указывает Судебный департамент при Верховном суде, в 2015 году каждый судья областного и равного ему суда рассмотрел в среднем за месяц 104 гражданских и административных спора, каждый мировой судья – 141 спор [5, с. 3].

Подобная ситуация с затягиванием сроков наблюдается не только в России. В большинстве стран Европы максимальные сроки рассмотрения дела вообще не закреплены, в частности, в Германии, Польше, Великобритании.

Устранению такой правовой действительности будут способствовать лишь кадровые реформы в судах, оптимизация рабочего времени судей, повышение правовой грамотности населения, внедрение электронных новых технологий в судопроизводства, которые положительно бы влияли на уменьшение сроков рассмотрения дела.

Уменьшению сроков судопроизводства будет отчасти способствовать повышение правовой грамотности населения - каждая из сторон процесса будет

заранее знать порядок действий, возможные требования, четко готовить ответы и нужные доказательства. Также, граждане должны четко понимать механизмы и способы защиты своего нарушенного права, и знать инстанции, в которые они могут обратиться за защитой.

Еще одной глобальной проблемой, свойственной не только судебной системе, но и многим другим сферам жизни общества, является коррупция. Коррупция представляет собой явление, при котором происходит противоречащее установленным правилам, использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав с целью личной выгоды. Коррупцию в судебной системе можно рассматривать как эксплуатацию статуса, организационных и властных полномочий судьи и должностных лиц, осуществляющих административное руководство судебными органами, вопреки установленным законодательством норм их функционирования, что наносит ущерб правам и интересам граждан [6, с . 24].

Среди коррупционных злоупотреблений авторы выделяют действия, связанные с корыстной заинтересованностью судьи – взяточничество и лоббирование интересов преступных групп. И не связанные с корыстной заинтересованностью, злоупотребления по обстоятельствам, в связи с зависимостью от какого-либо лица, по его просьбе; злоупотребления из личных побуждений.

Уголовным судопроизводством задействуется весомый государственный управленческий аппарат, который принимая решение по уголовному делу, определяют судьбы многих людей и общества в целом. Сам процесс взяточничества в судах общей юрисдикции имеет свою специфику. Здесь важно проявлять особую осторожность. Большое значение играют и знакомства с «нужными» людьми аппарата суда. Поводом для дачи взятки при рассмотрении уголовных дел является перекалфикация дела по «более мягкой» статье, предусматривающей меньший срок наказания [7, с. 150].

На мой взгляд, коррупцию легче предупредить, чем устранять ее негативные последствия. Профилактические меры будут иметь влияние только лишь при четком выявлении причин совершения таких злоупотреблений.

К мерам профилактики можно отнести контроль за соблюдением судьями и аппаратом суда требований и запретов законодательства, предотвращение конфликта интересов, обеспечение открытости правосудия и объективного распределения дел.

Важной мерой профилактики, на мой взгляд, является представление судьями и работниками аппарата районных судов сведений о своих доходах, обязательствах имущественного характера, и тех же сведений в отношении супругов и детей.

Кроме того, в целях профилактики проводится экспертиза правовых актов на риски проявления коррупции, то есть выявляются нормы, которые могут поспособствовать появлению конкретного факта коррупции [4]. В ходе правоприменения коррупциогенная норма сама может провоцировать возникновение либо усиление желания обогатиться за чужой счет, используя должностные полномочия. Таким образом, сами нормы права могут спровоцировать появление фактов коррупции. И риски появления злоупотреблений будут не только в корысти судьи при вынесении решения по делу или иного сотрудника аппарата суда, но и изначально в существовании «опасной» правовой нормы.

К важным элементам профилактики можно отнести ведение видео-протокола судебного заседания, участия присяжных заседателей в уголовном процессе. Однако едва ли не единственным плюсом ведения процесса с участием присяжных заседателей является то, что их сложнее будет подкупить, чем одного судью в процессе. Присяжные попадают под влияние личных симпатий и антипатий, например, ключевую роль в вынесении вердикта могут сыграть внешность участников процесса, их социальное положение, выразительность и убедительность речи. В качестве отрицательных сторон можно выделить и увеличение срока рассмотрения дела, при участии в нем

присяжных заседателей. На практике, для организации процесса с присяжными уходит около одного года.

Таким образом, рассмотренные проблемы в данной статье напрямую влияют на характер организации деятельности судов, законность их работы, а также степени доверия граждан к судебной власти. Доверие и уважение граждан являются одним из главных признаков эффективности работы суда.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации: Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СПС «КонсультантПлюс».

2. Федеральный конституционный закон от 07.02.2011 № 1-ФКЗ (ред. от 06.03.2019) «О судах общей юрисдикции в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019) // СПС «КонсультантПлюс».

3. О статусе судей в Российской Федерации: Закон РФ от 26.06.1992 N 3132-1 (ред. от 28.12.2016) // Ведомости СНД и ВС РФ, 30.07.1992, № 30, ст. 1792.

4. Афанасьев А.Ю. Корыстные устремления в уголовном судопроизводстве // Молодой ученый. 2016. № 14. С. 335-337. URL <https://moluch.ru/archive/94/20993/> (дата обращения: 18.04.2019).

5. Глазкова Л.В. Государственный чиновник. История коррупции в России. Монография. М.: Проспект, 2017. 725 с.

6. Сулакшин С.С. Доктрина государственной политики противодействия коррупции и теневой экономике в Российской Федерации (макет-проект) / С. С. Сулакшин. М.: Научный эксперт, 2017. 219 с.

7. Ржаксенский С.И. О понятии разумного срока в гражданском судопроизводстве // Пробелы в российском законодательстве. 2015. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-ponyatii-razumnogo-sroka-v-grazhdanskom-sudoproizvodstve> (дата обращения: 18.04.2019).

УДК 347.411

*Рудько Филипп Викторович
студент 4 курса, юридический факультет
Белорусский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Минск
e-mail: frudkoprod@mail.ru*

*Научный руководитель: Салей Е. А., кандидат юридических наук, доцент,
доцент кафедры гражданского права
Белорусский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Минск*

О ПРАВОВОЙ ПРИРОДЕ НАТУРАЛЬНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Аннотация: В статье исследуется правовая природа натуральных обязательств. В сравнительном плане анализируются доктринальные и нормативные подходы к вопросу о правовой природе натуральных обязательств во Франции, Нидерландах и Российской Федерации, предлагается их систематизация. Прогнозируются перспективы развития института натуральных обязательств в Российской Федерации и Республике Беларусь.

Ключевые слова: гражданское право, гражданское законодательство, обязательство, натуральное обязательство.

*Rudko Philip Viktorovich
4th year student, faculty of law
Belarusian State University,
Republic of Belarus, Minsk*

*Scientific adviser: Salei, A. A., candidate of legal sciences,
Associate Professor, Associate Professor of Civil Law
Belarusian State University,
Republic of Belarus, Minsk*

ABOUT THE LEGAL NATURE OF NATURAL OBLIGATIONS

Abstract: The article researches the legal nature of natural obligations. A comparative analysis of doctrinal and normative approaches to the legal nature of natural obligations in France, the Netherlands and the Russian Federation is carried out. The systematization of approaches to understanding the legal nature of natural obligations is proposed. The development prospects of the Institute of natural obligations are considered in the Russian Federation and the Republic of Belarus.

Keywords: civil law, civil legislation, obligation, natural obligation, obligationes naturales.

Категория «натуральное обязательство» не легализована в Республике Беларусь, вместе с тем не признавать ее реальностью объективно невозможно. Игнорирование натуральных обязательств со стороны белорусского законодателя, с нашей точки зрения, обусловлено в первую очередь отсутствием ясного понимания правовой природы натуральных обязательств.

Проведенное исследование позволило выделить следующие основные позиции по данному вопросу.

Статья 1302 Французского Гражданского кодекса [1] закрепляет норму, согласно которой не допускается возврат уплаченного в отношении натуральных обязательств, которые были добровольно исполнены. Французский законодатель, ограничиваясь лишь общей нормой, указывает на два признака натуральных обязательств: недопустимость кондикции и признание добровольного исполнения платежом долга, а не дарением. Столь общий подход к регулированию (в частности, отсутствие определения натуральных обязательств) послужил поводом для споров в доктрине относительно правовой природы натуральных обязательств.

Э. Лафрет, обобщая теории французских цивилистов, выделяет два сформировавшихся в доктрине подхода к правовой природе натуральных обязательств. Первый подход выражается в позиции Р. Потье, который утверждает, что единственным следствием натурального обязательства является то, что, когда должник добровольно заплатил, платеж действителен и не может быть истребован обратно, потому что у должника была справедливая причина заплатить, то есть выполнить долг совести. Поэтому натуральные обязательства есть исполнение морального долга, которые не регулируются правом до тех пор, пока не будут исполнены, что выражается в последующей недопустимости истребования уплаченного как неосновательного обогащения. Другой подход, сформировавшийся под влиянием В. Маркаде, заключается в

том, что натуральное обязательство – это обязательство, которое законодательный орган, отказав ему в обычной эффективности (возможность понудить должника исполнить обязательство в судебном порядке), позже признает из-за добровольного исполнения, добровольной новации или какого-либо другого юридического факта, который признает долг действительным. В. Маркаде отождествляет натуральные обязательства с римским институтом *obligationes naturales*, признавая возможность судебной защиты не конститутивным признаком обязательства и, таким образом, выделяя натуральные обязательства (не подлежащее исковой защите) как разновидность обязательств наравне с гражданскими обязательствами (подлежащими исковой защите) [4, p. 80].

В случае, если мы придерживаемся первого подхода (натуральные обязательства как моральный долг), получается, что натуральные обязательства не регулируются правом до тех пор, пока не будут исполнены, соответственно они не являются гражданско-правовыми обязательствами и к ним неприменимы нормы об обязательствах, в частности об исполнении, обеспечении и прекращении. Юридическое значение имеет исключительно сам факт добровольного исполнения, который порождает недопустимость кондикции. Если же мы разделим точку зрения В. Маркаде, вопрос о применении норм об обязательствах остается открытым, например, возможность исполнения натуральных обязательств путем зачета.

В целом, французская судебная практика признала натуральные обязательства как моральный долг, указывая в судебных решениях на то, что данные обязательства порождены нравственностью и совестью, признавая такими обязательствами, в частности, не установленные соглашением проценты, уплаченные заемщиком; предоставление содержания внебрачному ребенку; выплату алиментов родственникам, не имеющим на них право по закону [6, с. 141-142].

Гражданский кодекс Нидерландов (далее – ГК Нидерландов) [2] в ст. 6.3 раскрывает натуральные обязательства как обязательства необеспеченные

правовой санкцией. Статья 6.5 ГК Нидерландов определяет, что к натуральным обязательствам не применяются положения о дарении. Тем самым подчеркивается, что исполнение натурального обязательства является платежом долга.

ГК Нидерландов выделяет две категории натуральных обязательств: а) когда закон или иной юридический акт признают обязательство таковым; б) когда у кого-то есть моральный долг, который должен рассматриваться социальными нормами как исполнение обязательства, на которое это другое лицо имеет право. А. С. Харткэмп отмечает, что к первой группе относятся обязательства либо из игр и пари, либо вследствие истечения срока исковой давности, в случае, если об этом заявлялось в суде и суд удовлетворил это заявление (далее – обязательства с истекшей исковой давностью). Ко второй группе автор относит моральный долг по предоставлению пенсии бывшему работнику, выплате содержания родственнику, выдаче мужем денег жене [3, р. 34-35].

При этом в силу прямого указания в ст. 6.4-6.5 ГК Нидерландов на натуральные обязательства распространяются нормы обязательственного права, а также существует возможность по соглашению между должником и кредитором преобразовать данное обязательство в подлежащее исполнению. Таким образом, признается обязательственно-правовая природа натуральных обязательств.

В Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации предлагалось дополнить Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) [7] нормами о натуральных обязательствах. Однако на сегодняшний день это не реализовано. Как справедливо отмечает Е. С. Большевская, подобный результат обусловлен отсутствием четкого и ясного понимания сущности и специфики натуральных обязательств, что предопределено отсутствием надлежащей и достаточной теоретической проработки данных обязательств в российской доктрине [5, л. 4].

Российскими авторами диссертационных работ, связанных с исследованием натуральных обязательств, в частности, М. П. Божко, Е. С. Болычевской, А. В. Мертвищевым и С. В. Мусарским, признается категория натуральных обязательств как характерная для российской правовой системы. Авторами в целом признается обязательственно-правовая природа натуральных обязательств, характерная для *obligationes naturales* в римском праве, что не противоречит правовой дефиниции обязательства в ст. 307 ГК РФ, где в качестве конститутивного признака обязательств не выделяется возможность судебной защиты. Таким образом, можно утверждать, что натуральные обязательства входят в систему обязательственного права, а все обязательства делятся на гражданские (исковые) и натуральные (не исковые). Натуральными признаются обязательства, применительно к которым законодатель лишает субъекта права на судебную защиту (например, обязательства из игр и пари), а также обязательства с истекшей исковой давностью.

На основании вышеизложенного можно выделить три подхода к правовой природе натуральных обязательств. Первый подход (условно – французский) характерен для большинства государств Европы, в частности, Франции, Германии, Австрии, Португалии и Италии. Французский подход к правовой природе натуральных обязательств заключается в признании натуральных обязательств моральным долгом. Квинтэссенция данного подхода заключается в том, что натуральные обязательства не регулируются правом до того момента, пока они не будут исполнены, что выражается в последующей недопустимости кондикции.

Второй подход (условно – нидерландский) характерен не только для Нидерландов, а также Швейцарии и ряда латиноамериканских стран. Нидерландский подход позволяет говорить о двух группах натуральных обязательств: обязательства, признанные законодательством таковыми и моральный долг. Согласно нидерландскому подходу, натуральные обязательства регулируются общими нормами об обязательствах в силу прямого указания в законе, что говорит об обязательственно-правовой природе

натуральных обязательств. Кроме этого, нидерландский подход представляется наиболее гибким, на что указывает возможность преобразовать натуральные обязательства в обычные обязательства по соглашению между сторонами.

Третий подход характерен для Российской Федерации и постсоветских государств, в том числе Беларуси. Данный подход заключается в признании натуральных обязательств разновидностью гражданско-правовых обязательств на доктринальном уровне. В российской доктрине, данный подход основывается на общих началах римского института *obligationes naturales*. Основной тезис, который при этом заимствуется из римского права, это разделение всех обязательств на гражданские (подлежащие судебной защите) и натуральные (не подлежащие судебной защите).

Обращает на себя внимание интерес российских ученых к проблематике натуральных обязательств, чего нельзя сказать о белорусской науке. С нашей точки зрения, натуральные обязательства как объективная реальность требует научного обоснования. Вопрос о правовой природе натуральных обязательств является отправной точкой, толчком для последующего продвижения и обоснования закрепления натуральных обязательств в Гражданском кодексе.

Список литературы:

1. Code civil Version consolidée au 21 juillet 2019 [Electronic resource] // Légifrance. Mode of access: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006070721&dateTexte=20190824>. (Date of access: 14.10.2019).
2. Dutch Civil Code [Electronic resource] // Dutch Civil Law. Mode of access: <http://www.dutchcivillaw.com/civilcodebook066.htm>. (Date of access: 14.10.2019).
3. Hartkamp A. S. Contract Law in the Netherlands. Second Edition. Kluwer Law International BV, The Netherlands, 2015. 99 p.
4. Lafleur E. G. Natural Obligations // Louisiana Law Review. 1951. Vol. 12. № 4. P. 79–92.

5. Болычевская Е. С. *Натуральные обязательства в гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. М., 2015. 281 л.*

6. Быкова М. О. Генезис категории «натуральные обязательства» // *Общество и право. 2011. № 3. С. 141–142.*

7. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: 30 ноября 1994 г., № 51-ФЗ: принят Гос. Думой 21 окт. 1994 г. : в ред. Федер. закона от 18.07.2019 г. // *Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.27

*Карнюшкина Диана Вячеславовна
студентка 3 курса магистратуры,
Высшая инженерно-экономическая школа, Институт промышленного
менеджмента, экономики и торговли,
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
Россия, г. Санкт-Петербург
e-mail: dkarnushkina@mail.ru*

SWOT-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

***Аннотация:** В статье рассматривается практическое применение SWOT-анализа в качестве инструмента для анализа инвестиционной привлекательности компании, осуществляющей деятельность в сфере медицинских услуг. Дано определение понятию «инвестиционная привлекательность». Проведен SWOT-анализ на примере медицинской компании. На основании проведенного анализа определен потенциал компании и заданы основные направления для реализации ее внутренних резервов.*

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, SWOT-анализ, сильные стороны, слабые стороны, возможности, угрозы, перспективы развития.

*Karnyushkina Diana Vyacheslavovna
3d year master student,
Higher School of Engineering and Economics, Institute of Industrial
Management, Economics and Trade,
St.Petersburg Polytechnic University
Russia, St. Petersburg*

SWOT ANALYSIS AS A TOOL FOR DETERMINING A COMPANY'S INVESTMENT ATTRACTIVENESS

***Abstract:** The article discusses the practical application of SWOT analysis as a tool for analyzing the investment attractiveness of a company operating in the field of medical services. The definition of the concept of "investment attractiveness" is given. A SWOT analysis was carried out using an example of a medical company. Based on the analysis, the potential of the company is determined and the main directions for the implementation of its internal reserves are set.*

Key words: investment attractiveness, SWOT analysis, strengths, weaknesses, opportunities, threats, development prospects.

Актуальность. Рост инвестиционной привлекательности сферы медицинских услуг является одним из основных направлений развития социально-ориентированной экономики нашей страны. В связи с этим возникает необходимость проведения анализа деятельности медицинских учреждений для выявления способов и возможностей повышения их инвестиционной привлекательности и привлечения дополнительных денежных средств.

Цель и задачи работы. Цель – обоснование использования SWOT-анализа в качестве инструмента повышения инвестиционной привлекательности компании. Задачи работы: дать определение понятию «инвестиционная привлекательность»; провести SWOT-анализ на примере деятельности медицинской компании; на основании проведенного анализа задать направления деятельности компании для реализации ее внутренних резервов.

Методы исследования. Методы исследования, используемые в статье: сбор, синтез и анализ информации; систематизация, структурирование данных.

Изложение результатов. С целью привлечения дополнительных инвестиций в компанию руководство разрабатывает ряд мероприятий по повышению его инвестиционной привлекательности, что, в свою очередь, способствует улучшению финансового положения компании, повышению уровня конкурентоспособности в отрасли, а также влияет на эффективность деятельности компании в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Прежде всего, дадим определение понятию «инвестиционная привлекательность». Инвестиционная привлекательность представляет собой не только финансово-экономический показатель, а также систему оценок количественных и качественных показателей, которые включают в себя оценку внешней и внутренней среды компании [1, с. 154]. Внешняя среда (макросреда) охватывает четыре группы факторов (экономические, политические, социальные и технологические), которые оказывают косвенное влияние на

деятельность компании в конкретной отрасли. К внутренним факторам, влияющим на инвестиционную привлекательность, относится структура управления компанией, объемы оказания услуг, квалификация персонала, прибыльность и рентабельность компании и пр.

Одним из инструментов определения инвестиционной привлекательности компании является метод SWOT-анализа. SWOT-анализ представляет собой метод стратегического планирования, который заключается в разделении факторов внутренней среды на сильные (S) и слабые (W) стороны деятельности компании и факторов внешней среды на возможности (O) и угрозы (T), которые не контролируются компанией и могут оказать на нее влияние [2, с.152].

Проведем SWOT-анализ деятельности медицинской организации общества с ограниченной ответственностью «Лаборатория Иммунобиологических Исследований» (ООО «ЛИИС»), оказывающей деятельность в сфере оказания услуг по лабораторной диагностике (см. таблицу 1). С помощью данного анализа определим оценку потенциала компании, а также дадим направления для реализации ее внутренних резервов (см. таблицу 2).

Таблица 1.

SWOT-анализ ООО «ЛИИС»

<i>S – Сильные стороны</i>	<i>W – Слабые стороны</i>
1. высококвалифицированный персонал; 2. большая клиентская база; 3. система скидок для постоянных клиентов; 4. оптимальный уровень цен на оказываемые услуги; 5. наличие современного оборудования; 6. наличие лицензий на оказываемые услуги	1. большое количество конкурентов; 2. ошибки в результатах исследований; 3. отсутствие рекламы; 4. наличие сбоев в бизнес-процессах (программном обеспечении, выход из строя оборудования)
<i>O – Возможности</i>	<i>T – Угрозы</i>
1. покупка усовершенствованного	1. снижение покупательской способности

<p>оборудования;</p> <p>2. открытие филиалов в других городах;</p> <p>3. увеличение спецификации оказываемых услуг;</p> <p>4. обучение персонала, повышение квалификации медицинских работников</p>	<p>населения;</p> <p>2. предложение новых услуг конкурентами;</p> <p>3. изменение курса валют;</p> <p>4. отрицательные отзывы о компании в интернет-пространстве;</p> <p>5. ужесточение государственного регулирования сферы здравоохранения;</p> <p>6. рост цен на материалы поставщиков</p>
---	---

Таблица 2.

**Благоприятные и неблагоприятные перспективы развития ООО
«ЛИИС»**

Сочетание факторов	Характеристика
Сильные стороны развития с учетом благоприятных внешних факторов	<ul style="list-style-type: none"> – Улучшение качества медицинских услуг за счет покупки нового оборудования. – Расширение спектра оказываемых медицинский услуг за счет обучения медицинского персонала и повышения его квалификации. – Повышение уровня конкурентоспособности и расширение сферы деятельности в других регионах за счет предложения клиентам оптимального уровня цен на услуги, системы скидок.
Сильные стороны развития с учетом неблагоприятных внешних факторов	<ul style="list-style-type: none"> – Сохранение клиентской базы за счет наличия скидок для постоянных клиентов и оптимального уровня цен. – Своевременное реагирование на изменения законодательства в сфере здравоохранения позволит избежать штрафов за несоблюдение требований закона.
Слабые стороны с учетом благоприятных внешних факторов	<ul style="list-style-type: none"> – Развитие конкурентных преимуществ за счет увеличения спектра оказываемых медицинских услуг, повышения квалификации персонала и выхода на новые рынки. – Улучшение качества оказываемых за счет создания системы учета мнения клиентов.
Слабые стороны с	<ul style="list-style-type: none"> – Конкурентоспособности компании может быть снижена в

учетом неблагоприятных внешних факторов	результате роста цен на материалы поставщиков. – Негативным фактором, влияющим на имидж компании, являются негативные отзывы в сети Интернет, которые не всегда являются обоснованными.
---	--

Выводы. Таким образом, можно выделить основной аспект деятельности ООО «ЛИИС» – социальный, компания должна ориентироваться на общество, поскольку независимо от политической или экономической ситуации в стране, сфера медицинских услуг будет востребована у населения. В связи с этим, основной целью компании является оказание качественных услуг с низкой вероятностью погрешности в интерпретации результата. Второстепенной задачей компании является повышение уровня конкурентоспособности на рынке медицинских услуг и привлечение дополнительной прибыли, что может быть реализовано благодаря использованию усовершенствованного оборудования для проведения исследований, расширению спектра оказываемых услуг, наличию гибкой системы ценообразования, повышению квалификации персонала, соблюдению законодательства.

Список литературы:

1. Ковалев В.В. Инвестиции: Учебник. М.: ООО «ТК Велби», 2014. 327 с.
2. Майсак О.С. SWOT-анализ: объект, факторы, стратегии. Проблема поиска связей между факторами // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. 2013. № 1 (21). С. 151-157.

УДК 339.13

*Потеряхина Ангелина Андреевна
студентка магистратуры, экономический факультет,
Кубанский государственный университет,
Россия, г. Краснодар
e-mail: angolinapoter@gmail.com*

*Егорова Лариса Ивановна, доктор эконом. наук, профессор,
Кубанский государственный университет,
Россия, г. Краснодар*

СТРУКТУРА РАЗРАБОТКИ СОБСТВЕННОЙ ТОРГОВОЙ МАРКИ И ВЫВОДА ЕЕ НА РЫНОК

Аннотация. Любая компания в настоящее время ищет пути масштабирования. Одним из самых привлекательных на сегодняшний момент является выпуск собственной торговой марки. Это сложный и глубокий процесс, который занимает долгое время. Часто компании делают это не системно и идут на большой риск. Чтобы этот процесс облегчить необходимо создавать собственную схему разработки марки. В этой статье приведен пример структуры создания новой торговой марки.

Ключевые слова: новая марка, рынок, масштабирование бизнеса, стратегия, маркетинг

*Poteryakhina Angelina Andreevna
master student, Faculty of Economics,
Kuban State University,
Russia, Krasnodar*

*Egorova Larisa Ivanovna, doctor of economic sciences, professor,
Kuban State University,
Russia, Krasnodar*

STRUCTURE OF DEVELOPING YOUR OWN TRADEMARK AND DEVELOPING IT IN THE MARKET

Abstract. Any company is currently looking for ways to scale. One of the most attractive at the moment is the release of its own brand. This is a complex and deep process that takes a long time. Often companies do this systematically and take great risks. To facilitate this process, you need to create your own brand development scheme. This article provides an example of a structure for creating a new brand.

Keywords: new brand, market, business scaling, strategy, marketing.

С изменением ритма жизни людей активно изменяются и рыночные условия. В прошлые годы лидирующие позиции занимали компании, которые производили товар лучшего качества чем у конкурентов. Но в XXI веке правила игры сильно изменились – теперь побеждает тот, кто быстрее реагирует на внешние условия и может быстро адаптироваться под внешнюю среду. Сейчас рынок принимает все больше новых производителей, которые предлагают новые продукты для потребителей.

Для того, чтобы компания успешно функционировала ей необходимо постоянно развиваться. Одним из самых привлекательных путей масштабирования бизнеса для предпринимателя является выпуск собственной торговой марки и успешный вывод ее на внутренние и внешние рынки. Однако это сложная и долгая работа.

Прежде чем вывести новый бренд на рынок, он должен пройти ряд этапов: от разработки основной концепции до коммерциализации. Часто процесс создания собственной торговой марки носит несистемный характер. Создание бренда во многих компаниях происходит спонтанно и это приводит к печальным последствиям для предпринимателя. Чтобы избежать подобных ситуаций каждая компания должна создавать индивидуальную схему разработки марки и последующей стратегии выхода ее на рынки. Для создания индивидуальной стратегии разработки и вывода торговой марки на рынок необходимо иметь хорошую исследовательскую базу.

В литературе разных авторов можно найти разные подходы к структуре создания и вывода новой торговой марки на рынок. Анализ и изучение разных источников позволили сформировать схему разработки и выхода бренда на рынок следующим образом:



Рис.1 – Схема выхода нового продукта на рынок

Данная схема является обобщающей для большинства бизнесов. В зависимости от типа нового продукта этапы могут меняться, дополняться, объединяться или исключаться в процессе разработки. Для полного понимания схемы давайте детально рассмотрим каждый этап.

1. Генерация идей торговой марки

Создание собственной торговой марки чаще всего начинается с поиска идей. В большинстве случаев компания, которая занималась перепродажей товара решает запустить свою линейку продуктов. На этом этапе он отбирает самые жизнеспособные идеи. Высший менеджмент принимает решение о том, какие товары следует производить под своей маркой. На этом этапе подбирается вид товара/услуги.

Чтобы избежать ошибок на этом этапе существует ряд принципов, которые помогут корректно проработать все идеи:

- процесс генерации идей должен иметь организованный и системный характер;

- идеи должны соизмеряться с возможностями компании и ситуацией на рынке;
- предложений должно быть не менее 20, чтобы обеспечить свободу выбора;
- ориентация на потенциальные потребности потребителей в будущем, а не на потребности «сегодняшнего дня»;
- в компании должна быть налажена коммуникация между всеми отделами и работниками всех уровней.

Идеи на этом этапе можно генерировать как внутри компании, так и путем привлечения сторонней организации или найма специального сотрудника.

Возможными источниками поступления идей могут быть:

- мнения аудитории, полученные методом исследовательских опросов;
- исследования внутренних и внешних рынков;
- мнения работников разного уровня всех отделов;
- анализ прямых и косвенных конкурентов;
- изучение вторичных источников информации;
- мнения экспертов своей отрасли.

2. Разработка концепции собственной торговой марки.

Данный этап характеризуется созданием прототипа своей марки. На этом этапе активно проводятся исследования, тестируются продукты на небольшой выборке целевой аудитории.

Результатом этого этапа является пробное производство товара или оказание услуги, что позволяет оценить существующие проблемы производства и использования. По результатам мнений потребителей и экспертов корректируют требования к характеристикам продукта. Надежность этого этапа определяется степенью соответствия тестируемого продукта конечному, который поступит потребителю.

3. Разработка маркетинговой стратегии собственной торговой марки.

Если все предыдущие этапы прошли успешно и руководство приняло решение с собственной торговой маркой на рынок, то следующим этапом становится разработка маркетинговой стратегии нового продукта.

Основная цель этапа – анализ всех потенциальных рынков, отбор наиболее перспективных и целевых рынков для конечных потребителей.

Разработка маркетинговой стратегии включает в себя следующие блоки:

- конкурентный анализ;
- изучение типичных ситуаций, в которых потребитель принимает решение о покупке (товара/услуги);
- изучение потребностей и ценностей покупателей;
- анализ экономических показателей;
- формирование технического задания/разработка товара;
- пробный маркетинг.

Выбор маркетинговой стратегии во многом определяется характеристиками продукта. Чаще всего при разработке стратегии используются фокус-группы, глубинные интервью, количественные опросы, retail audit, U+A studies, потребительские панели.

4. Вывод марки на рынок.

Этот этап затрагивает все функции и подразделения компании: маркетинг, продажи, производство, персонал, закупки, финансы и т.д. Наряду со стратегическим маркетингом начинает функционировать операционный маркетинг. Требуется участие тактического и проектного менеджмента.

В большинстве случаев на этом этапе компании несут убытки или имеют незначительную прибыль, так как затраты на продвижение и развитие каналов сбыта очень высоки. На начальных этапах целесообразно выпускать только основные варианты товара, так как рынок еще не готов к восприятию модификаций товара.

Основное внимание производителя направлено на целевую аудиторию, так как ее запросы и ожидания от товара наиболее изучены и прогнозируемы. Значительную роль на этом этапе следует отводить выбору каналов сбыта и

распространения товара. Грамотное решение этой проблемы способствует менее затратному и скорейшему завоеванию места на рынке.

Таким образом, имея четкую и понятную структуру разработки новой марки компания может подбирать инструменты для каждого отдельного этапа. Важно разбить весь громоздкий процесс разработки марки на несколько блоков, которые стоит постепенно осваивать. Такая легкая структура может стать основой для индивидуальной схемы каждого бизнеса. Исследованная теоретическая основа поможет достичь успеха любой компании.

Список литературы:

1. Дамодаран А. Стратегический риск-менеджмент: принципы и методики. М.: Вильямс, 2010. 496 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Пер. с англ. М.: Прогресс, 2011. 882 с.
3. Кеворков В.В. Стратегический маркетинг. Разработка нового товара или услуги: как избежать ошибок и рисков. М: Юнити, 2010. 56 с.
4. Томпсон А.А., Стрэнд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. М.: Банки и биржи, 1998. 576 с.

УДК 339.33

*Смирнов Илья Валерьевич
студент, кафедра экономики, финансов и бухгалтерского учета,
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева,
Россия, г. Орел
e-mail: ileysmirnov@mail.ru*

*Научный руководитель: Маслов Б.Г., доктор эконом. наук, профессор,
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева,
Россия, г. Орел*

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТНОЙ ПОДСИСТЕМЫ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация: В настоящей статье автор представил теоретические положения, относящиеся к основам оптовой торговли. Также в статье рассмотрены такие системы, относящиеся к функционированию оптовой торговли, как учетная, аналитическая и контрольно-аудиторская.

Ключевые слова: оптовая торговля, учетная система, аналитическая система, контрольно-аудиторская система, бухгалтерский учет.

*Smirnov Ilya Valerievich
student, Department of Economics, Finance and Accounting,
Orel State University named after I.S. Turgenev,
Russia, Orel*

*Supervisor: Maslov B. G., Doctor of Economics. Sciences, professor,
Orel State University named after I.S. Turgenev,
Russia, Orel*

BASIC CONCEPTS AND ORGANIZATION OF ACCOUNTING SUBSYSTEM OF GOODS MOVEMENT IN THE ORGANIZATION OF WHOLESALE

Abstract: The author presents related to the basics of wholesale trade the theoretical provisions in this article. The article deals with systems related to the functioning of the wholesale trade, such as accounting, analytical, control and auditing.

Keywords: wholesale trade, accounting system, analytical system, control and audit system, accounting.

В современных условиях развития рыночной экономики торговля выступает одной из самых распространенных видов предпринимательской

деятельности организаций. Важность эффективного функционирования торговли связана с ее спецификой. Прежде всего, торговлей затрагиваются все без исключения интересы граждан, что указывает на необходимость их законодательной защиты. Кроме того, торговля является основной сферой налично–денежного обращения. Как вид экономической деятельности торговля состоит в продвижении товара от производителя к потребителю.

В соответствии с положениями Государственного стандарта РФ «ГОСТ Р 51303–2013. Торговля. Термины и определения» торговле дается следующее определение: « вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей продажей товаров и оказанием услуг покупателям»; а оптовой торговле: «вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием» [5].

Основным объектом бухгалтерского учета в торговой организации выступают товары, поэтому бухгалтерская служба торгового предприятия должна осуществлять подробный учет поступающих товаров и своевременное отражение в учете операций, связанных с ними.

Для достижения положительных результатов деятельности организации оптовой торговли, как и любой другой организации, необходимо обеспечение качественного сбора информации о движении товаров. Деятельность предприятия оптовой торговли должна начинаться с правильной организации учетной системы движения товаров [11 , с. 119].

Понятие товаров в различных источниках отражено в таблице 1, при этом обобщенно можно сказать, что к товарам относится часть материально-производственных запасов, которая предназначена для перепродажи.

При организации учетной системы движения товаров в оптовой торговле должны быть отражены все хозяйственные процессы по покупке, доставке, погрузке, выявлению брака, непосредственной продаже товарных запасов.

Таблица 1.**Понятие товаров в различных источниках**

Источник	Понятие
Гражданский кодекс	Товар - любая вещь, предназначенная для реализации (ст. 455) [1]
Налоговый кодекс	Товар - любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации, то есть находящееся на складах, в пути (в зависимости от условий поставки) либо в торговых залах продавца (торговой организации) (ст. 38) [2]
Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01	товары являются частью материально-производственных запасов, приобретенных либо полученных от других юридических или физических лиц и предназначенных для продажи (п. 2) [4]
Методические указания по бухгалтерскому учету МПЗ	Материально-производственные запасы, предназначенные для продажи (п. 2) [3]
Василькова Н. П.	Товары представляют собой часть материально-производственных запасов предприятия, которые оно приобрело или получило от других физических или юридических лиц с целью дальнейшей их продажи либо перепродажи без необходимости осуществления какой-либо обработки [9, с. 249].
Коржавиной Р.В., Давыденковой К. А.	Товар – это любой купленный или произведенный ценный предмет, предназначенный для последующей продажи. Если организация производит продукцию для внутреннего использования он не является товаром [10, с. 56].
Блохина К.А., Попов А.Ю.	товары – часть материально-производственных запасов, которые приобретены или получены от других юридических или физических лиц и предназначены для продажи [8, с. 53].
Бердникова Л. Ф.	товаром является любая вещь, не ограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от одного лица к следующему по договору купли-продажи [7, с. 37].

Эффективная организация учетной системы движения товаров организаций оптовой торговли дает возможность достижения устойчивого финансового состояния и развития организаций в оптовой торговле.

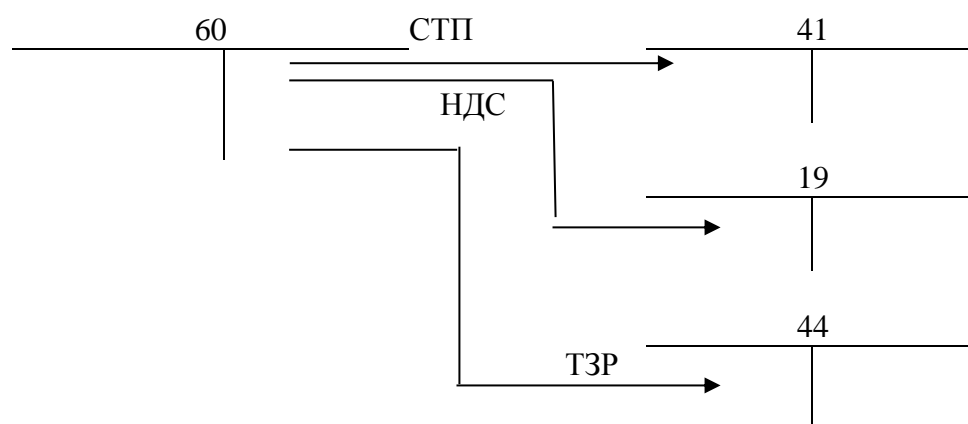
Товарные операции, т. е. операции по движению товаров, должны быть оформлены рядом оправдательных документов, к которым относятся первичные учетные документы. Учетная система движения товаров в оптовой торговле подлежит строгой регламентации законодательными актами, все формы первичных учетных документов подлежат унифицированию, разработке и утверждению организацией, в частности указаны в учетной политике.

Организации торговли, у которых основной целью выступает оптовая реализация, используют учет товаров по покупной стоимости, которая характеризуется включением в себя непосредственной стоимости товара, которая указана в сопроводительных документах поставщика, за минусом НДС. Помимо этого в покупную стоимость подлежат включению все сопутствующие затраты, которые непосредственно связаны с поступлением товаров в организацию оптовой торговли (транспортно-заготовительные расходы).

В соответствии с п. 83 Методических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ транспортно-заготовительные расходы принимаются к учету путем [3]:

- а) отнесения на счет «Заготовление и приобретение материалов»;
- б) отнесения ТЗР на отдельный субсчет к счету «Материалы»;
- в) непосредственного (прямого) включения ТЗР в фактическую себестоимость товара.

Схема учета товаров по покупным ценам по фактической стоимости представлена на рисунке 1.



СТП – стоимость товаров поставщика;
 ТЗР-транспортно-заготовительные расходы;
 НДС – налог на добавленную стоимость.

Рисунок 1. Схема учета поступления товаров по покупным ценам (по фактической стоимости)

Соответственно, первоначально поступление товаров учитывается на счете 41 «Товары» в разрезе субсчетов. При реализации товаров в оптовой

торговле важно понимать, куда далее осуществляется движение средств по факту реализации. По общему правилу процесс реализации товаров и его результаты отражаются с использованием счета 90 «Продажи» [6].

В пункте 1 статьи 39 Налогового кодекса дается определение реализации товаров (работ, услуг). Реализацией товаров (работ, услуг) признается передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами, услугами) права собственности на товары или результаты выполненных работ одним лицом другому лицу [2].

Организации оптовой торговли осуществляют реализацию товаров как по договорам купли-продажи, так и по договорам поставки. Гражданским кодексом РФ в статье 454 указывается, что по договору купли-продажи продавец принимает на себя обязанность передачи товара в собственность покупателю, а покупателем принимается на себя обязанность принятия этого товара и оплаты определенной денежной суммы, равной стоимости товара, установленной продавцом [1].

Схема учета реализации товаров, учитываемым по продажным ценам представлена на рисунке 2.

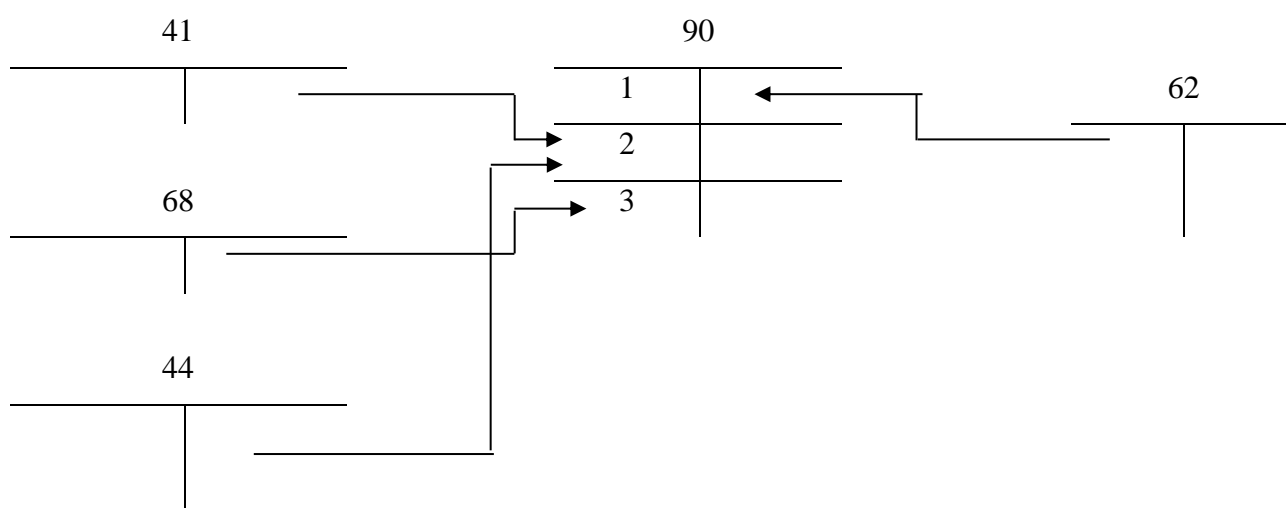


Рисунок 2. Схема учета реализации товаров в организациях оптовой торговли

В организациях оптовой торговли существует несколько методов оценки товарных запасов. В связи с тем, что одинаковые товары покупаются в разное время и у разных поставщиков по разной цене, возникает необходимость определения цены их списания в реализацию.

Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 в п. 16 определено, что при реализации товаров и ином выбытии их оценка производится по себестоимости каждой единицы; по средней себестоимости; по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО) [4].

При реализации товаров осуществляется списание расходов на продажу, которые включают расходы, связанные с реализацией, заготовкой и хранением товаров организацией оптовой торговли. Организации оптовой торговли имеют право выбрать один из двух вариантов списания расходов на продажу, а именно полностью в текущем отчетном периоде; пропорционально стоимости реализованных товаров.

Таким образом, оптовая торговля имеет некоторые особенности в организации учетной подсистемы движения товаров. К товарам относится часть материально-производственных запасов, которая предназначается для перепродажи. Учет товаров осуществляется по фактической себестоимости с использованием покупных цен. При реализации или ином выбытии товары могут оцениваться по себестоимости каждой единицы, по средней себестоимости, по методу ФИФО.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ. Часть вторая. Закон РФ от 26 января 1996 года № 14-ФЗ (в ред. от 29.07.2018 г. № 225-ФЗ) // Справочно-правовая система (СПС) «Консультант плюс».
2. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая. Закон РФ от 5 августа 2000г. №117-ФЗ (в ред. от 03.07.2019 г. № 162-ФЗ // Справочно-правовая система (СПС) «Консультант плюс».

3. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов. Приказ Минфина России от 28.12.2001 г. № 119н (в ред. от 24.10.2016 г. № 191н) // Справочно-правовая система (СПС) «Консультант плюс».

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учёт материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01). Приказ Минфина России от 9 июня 2001 г. № 44н (в ред. от 16.05.2016 г. № 64н) // Справочно-правовая система (СПС) «Консультант плюс».

5. ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения». Приказ Росстандарта от 28.08.2013 г. № 582-ст (ред. от 29.03.2016) // Справочно-правовая система (СПС) «Консультант плюс».

6. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. от 08.11.2010 г. № 142н) // Справочно-правовая система (СПС) «Консультант плюс».

7. Бердникова Л.Ф. К вопросу о теоретических основах построения учета и внутреннего аудита в торговой организации // Балканско-научное обозрение. 2017. № 1. С. 36-39.

8. Блохина К.А., Попова А.Ю. Учет товаров в организациях // Вестник современных исследований. 2018. № 5.4 (20). С. 52-54.

9. Василькова Н.П. Учет товаров в торговых организациях // Проблемы развития экономических систем: вызовы современности. 2017. № 1. С. 249-255.

10. Коржавина Т.Ю., Давыденкова К.А. Учет товаров в процессе ведения бухгалтерского учета // Прикладные экономические исследования. 2018. № 6. С. 54-57.

11. Яцук А.Л. Анализ проблем ведения бухгалтерского учета товаров предприятий оптовой торговли // Научный альманах. 2018. №. 5-1 (43). С. 118-121.

УДК 339.33

*Смирнов Илья Валерьевич
студент, кафедра экономики, финансов и бухгалтерского учета,
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева,
Россия, г. Орел
e-mail: ileysmirnov@mail.ru*

*Научный руководитель: Маслов Б.Г., доктор эконом. наук, профессор,
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева,
Россия, г. Орел*

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПОДСИСТЕМА ДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

***Аннотация:** В статье предложена модель аналитической подсистемы движения товаров в организациях оптовой торговли. Рассмотрены основные направления анализа наличия и движения товаров.*

***Ключевые слова:** оптовая торговля, бухгалтерский учет, аналитическая система, движение товаров, оптовый товароборот.*

*Smirnov Ilya Valerievich
student, Department of Economics, Finance and Accounting,
Orel State University named after I.S. Turgenev,
Russia, Orel*

*Supervisor: Maslov B. G., Doctor of Economics. Sciences, professor,
Orel State University named after I.S. Turgenev,
Russia, Orel*

ANALYTICAL SUBSYSTEM OF MOVEMENT OF GOODS IN THE ORGANIZATION OF WHOLESALE

***Abstract:** The article proposes a model of the analytical subsystem of the movement of goods in wholesale organizations. The main areas of analysis of the availability and movement of goods are considered.*

***Keywords:** wholesale trade, accounting, analytical system, movement of goods, wholesale turnover.*

Одной из особенностей торговли как вида экономической деятельности в сравнении с другими видами выступает относительно высокая потребность в оборотных средствах и высокая скорость их оборачиваемости.

Наличие высокой потребности в оборотных средствах (капитале) организаций оптовой торговли вызвано такими их главными статьями, такими как товарные запасы, дебиторская задолженность, а также денежными средствами. Процесс реализации товаров требует постоянного наличия на предприятии товарных запасов. До момента реализации любой товар является товарным запасом. При этом именно товарные запасы являются основной статьей оборотных активов в оптовой торговле.

Кроме товарных запасов важными объектами аналитической подсистемы движения товаров выступают оптовый товарооборот и издержки обращения. Оптовый товарооборот представляет собой реализацию товаров крупными партиями предприятиям розничной торговли для последующей продажи населению, промышленным и другим предприятиям и учреждениям – для производственных целей и вне рыночного потребления [3, с. 133].

Издержки обращения представляют собой затраты организации оптовой торговли по доведению товаров до потребителей, исчисленные в денежном выражении [1, с. 113]. Издержки обращения непосредственно связаны с процессом движения товаров и включают расходы на упаковку, сортировку, транспортировку и хранение товаров.

Аналитическая подсистема движения товаров в организациях оптовой торговли отражена на рисунке 1.



Рисунок 1. Аналитическая подсистема движения товаров в организациях оптовой торговли

Целями формирования аналитической подсистемы движения товаров в оптовой торговле выступают выявление резервов увеличения товарооборота, расширение рынка сбыта, снижение товарных потерь, обеспечение эффективного развития организации оптовой торговли.

Информационным обеспечением аналитической подсистемы движения товаров организаций оптовой торговли выступают данные бухгалтерской отчетности, а именно бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, а также данные бухгалтерского учета, планы продаж, бизнес-планы организации, статистическая отчетность, и другие источники информации организации, в которых содержатся данные о наличии и движении товаров.

Аналитическая подсистема движения товаров в организациях оптовой торговли включает ряд направлений анализа наличия и движения товаров.

Анализ товарооборота организаций оптовой торговли дает возможность выявления негативных и позитивных тенденций в процессе реализации товарных запасов, перспектив расширения и моделирования товарного ассортимента, анализа рентабельности отдельных товаров и их групп, снижения налоговой нагрузки торговой организации [5, с. 25].

Анализ оптового товарооборота включает в себя несколько направлений:

- анализ динамики оптового товарооборота включает расчет отклонения величины товарооборота на протяжении нескольких отчетных периодов. Анализ проводится как по товарообороту в целом, так и по отдельным товарным группам;

- анализ структуры оптового товарооборота включает проведение группировки товаров по номенклатурным группам, на основании чего рассчитывается доля товарооборота отдельных групп в общем товарообороте. Результаты такого анализа дают возможность выявления наиболее доходных групп реализуемых товаров.

Рентабельность означает доходность, прибыльность экономического субъекта и использования его ресурсов, что для организации оптовой торговли означает, прежде всего, доходность реализации товаров. Расчет показателя рентабельности осуществляется по формуле:

$$P = \Pi / T * 100, \quad (1)$$

где P- общая экономическая рентабельность организации оптовой

торговли;

П - сумма прибыли (валовой или чистой);

Т - объем товарооборота (без НДС).

Сопоставление величины оптового товарооборота и товарных запасов позволяет провести анализ товарооборачиваемости, которая может выражаться скоростью оборота или продолжительностью (периодом) оборачиваемости, измеряемыми в оборотах и днях соответственно.

Товарооборачиваемость в днях показывает, за сколько дней средний товарный запас меняет свою форму, т.е. реализуется. Расчет товарооборачиваемости в днях осуществляется по формуле [4, с. 105]:

$$T_{дн} = T_{Зср} / OT, \quad (2)$$

где $T_{дн}$ – товарооборачиваемость в днях;

$T_{Зср}$ – средние товарные запасы, рассчитываемые по формуле:

$$CTЗ = [(T_{З1} / 2) + T_{З2} + T_{З3} + \dots + (T_{ЗN} / 2)] / (N - 1), \quad (3)$$

где:

$CTЗ$ — средний товарный запас;

$T_{З1}, T_{З2}, T_{З3}, T_{ЗN}$ — товарный запас, соответственно, в 1-й, 2-й, 3-й, N-й (последний) день анализируемого периода;

N — общее количество дней в анализируемом периоде.

OT - однодневный товарооборот, рассчитываемый как частное от деления совокупного товарооборота за анализируемый период на количество рабочих дней в этом периоде.

Товарооборачиваемость в количестве оборотов показывает, сколько раз средний товарный запас меняет свою форму за анализируемый период. Для определения товарооборачиваемости в количестве оборотов нужно число дней в анализируемом периоде разделить на товарооборачиваемость в днях или объем товарооборота разделить на средний товарный запас за анализируемый период.

Ускорение оборачиваемости товаров свидетельствует об улучшении хозяйственной деятельности предприятий и организаций. Так, ускорение

оборачиваемости товаров на один день позволяет высвободить оборотные средства, вложенные в товарные запасы, в размере среднедневного оборота [4, с.106].

Прибыль организации оптовой торговли находится в прямой пропорциональной зависимости от ускорения товарооборота.

В процессе анализа наличия и движения товаров необходимо изучить динамику издержек обращения, которые непосредственно связаны с движением товара и включаются в конечную стоимость товаров. Для более полной характеристики издержек обращения организации оптовой торговли предлагается применять следующие показатели [2, с. 28]:

1) Уровень издержек обращения представляет собой отношение издержек обращения к товарообороту, выраженное в процентах.

2) Абсолютная экономия (перерасход) издержек обращения (Эабс) определяется как разница между величиной издержек обращения отчетного года и прошлого года.

3) Относительная экономия (перерасход) издержек обращения (Эотн) определяется как разница между уровнем издержек обращения в отчетном и прошлом годах в процентах, умноженная на фактический объем товарооборота в отчетном году.

Оптимальное формирование ассортиментной структуры приводит к эффективному управлению товарными запасами, что является важным условием повышения эффективности работы организации оптовой торговли. Насколько важен товар в продуктовой линейке организации оптовой торговли позволяет определить проведение ABC и XYZ анализов.

ABC-анализ — метод, позволяющий классифицировать товарные запасы компании по степени их важности путём деления на три категории. Классические границы следующие:

А — наиболее ценные, 20 % — товарных запасов; 80 % — продаж;

В — промежуточные, 30 % — товарных запасов; 15 % — продаж;

С — наименее ценные, 50 % — товарных запасов; 5 % — продаж.

XYZ-анализ — математически-статистический метод, который позволяет проанализировать и спрогнозировать стабильность продаж отдельных видов товаров и колебания уровня потребления тех или иных товаров.

Таким образом, аналитическая подсистема движения товаров в организациях оптовой торговли объединяет проведение анализа по таким направлениям, как анализ оптового товарооборота, анализ товарооборачиваемости, анализ издержек обращения, анализ товарных запасов, анализ товарного ассортимента.

Список литературы:

1. Белоногова К.П., Клейман А.В. Анализ издержек товарного обращения оптовой организации: сущность и значение // Перспективы развития науки в современном мире. 2019. № 1. С. 113-120.

2. Гапеева-Сергейчик О.О. Особенности анализа издержек обращения торгового предприятия // Экономика. Бизнес. Финансы. 2018. № 2. С. 26-30.

3. Глазунова Ю.А. Анализ оптового товарооборота // Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты. 2018. № 1. С. 132-134.

4. Маркова Н.В., Барышникова Н.И. Роль товарных запасов в развитии товароснабжения // Качество продукции, технологий и образования. 2017. № 1. С. 105-108.

5. Шамрина А.В. Особенности учета товарных операций в организациях сферы торговли // Центральный научный вестник. 2018. № 17 (58). С. 25-27.

УДК 339.33

*Смирнов Илья Валерьевич
студент, кафедра экономики, финансов и бухгалтерского учета,
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева,
Россия, г. Орел
e-mail: ileysmirnov@mail.ru*

*Научный руководитель: Маслов Б.Г., доктор эконом. наук, профессор,
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева,
Россия, г. Орел*

КОНТРОЛЬНО-АУДИТОРСКАЯ ПОДСИСТЕМА ДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

***Аннотация:** В статье раскрывается понятие внутреннего контроля и его законодательные основы. Раскрыты источники информации и направления контрольно-аудиторской подсистемы движения товаров в организациях оптовой торговли.*

Ключевые слова: оптовая торговля, бухгалтерский учет, контрольно-аудиторская система, учет товаров, движение товаров.

*Smirnov Ilya Valerievich
student, Department of Economics, Finance and Accounting,
Orel State University named after I.S. Turgenev,
Russia, Orel*

*Supervisor: Maslov B. G., Doctor of Economics. Sciences, professor,
Orel State University named after I.S. Turgenev,
Russia, Orel*

AUDIT CONTROL SUBSYSTEM OF GOODS MOVEMENT IN THE ORGANIZATION OF WHOLESALE

***Abstract:** The article reveals the concept of internal control and its legislative framework. Sources of information and directions of the control and audit subsystem of the movement of goods in wholesale organizations are disclosed.*

Keywords: wholesale trade, accounting, audit and control system, accounting of goods, movement of goods.

Внутренний контроль — процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает эффективность и результативность своей деятельности, достоверность и

своевременность бухгалтерской (финансовой) отчетности, соблюдение применяемого законодательства. Контроль способствует достижению целей деятельности организации, но не гарантирует их достижение [2, с. 98].

В соответствии со ст. 19 Федерального закона от 06.12.2011 № 402–ФЗ «О бухгалтерском учете» экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. С 1 января 2013г. внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни осуществляется обязательно [1].

Контрольно-аудиторская подсистема движения товаров в организации оптовой торговли имеет своей целью подтверждение достоверности данных отчетности по поступлению и выбытию товаров и установление соответствия оформленных хозяйственных операций действующим нормативным актам [3, с. 38].

К основным задачам контрольно-аудиторской подсистемы движения товаров в организации оптовой торговли относятся:

- 1) осуществление упорядоченной и эффективной деятельности в отношении материально-производственных запасов предприятия;
- 2) обеспечение соблюдения политики руководства каждым работником предприятия в отношении материально-производственных запасов;
- 3) обеспечение сохранности материально-производственных запасов.

Для достижения целей контрольно-аудиторской подсистемы движения товаров в организации оптовой торговли необходимым условием является согласованность системы бухгалтерского учета и системы внутреннего контроля, так как система двойной записи, лежащая в основе любой системы бухгалтерского учета (в том числе автоматизированных систем бухгалтерского учета), определяет порядок регистрации хозяйственных операций и обеспечивает надлежащий контроль.

Контрольно-аудиторская подсистема движения товаров в организации оптовой торговли включает использование разнообразных источников для получения необходимой информации (рисунок 1).

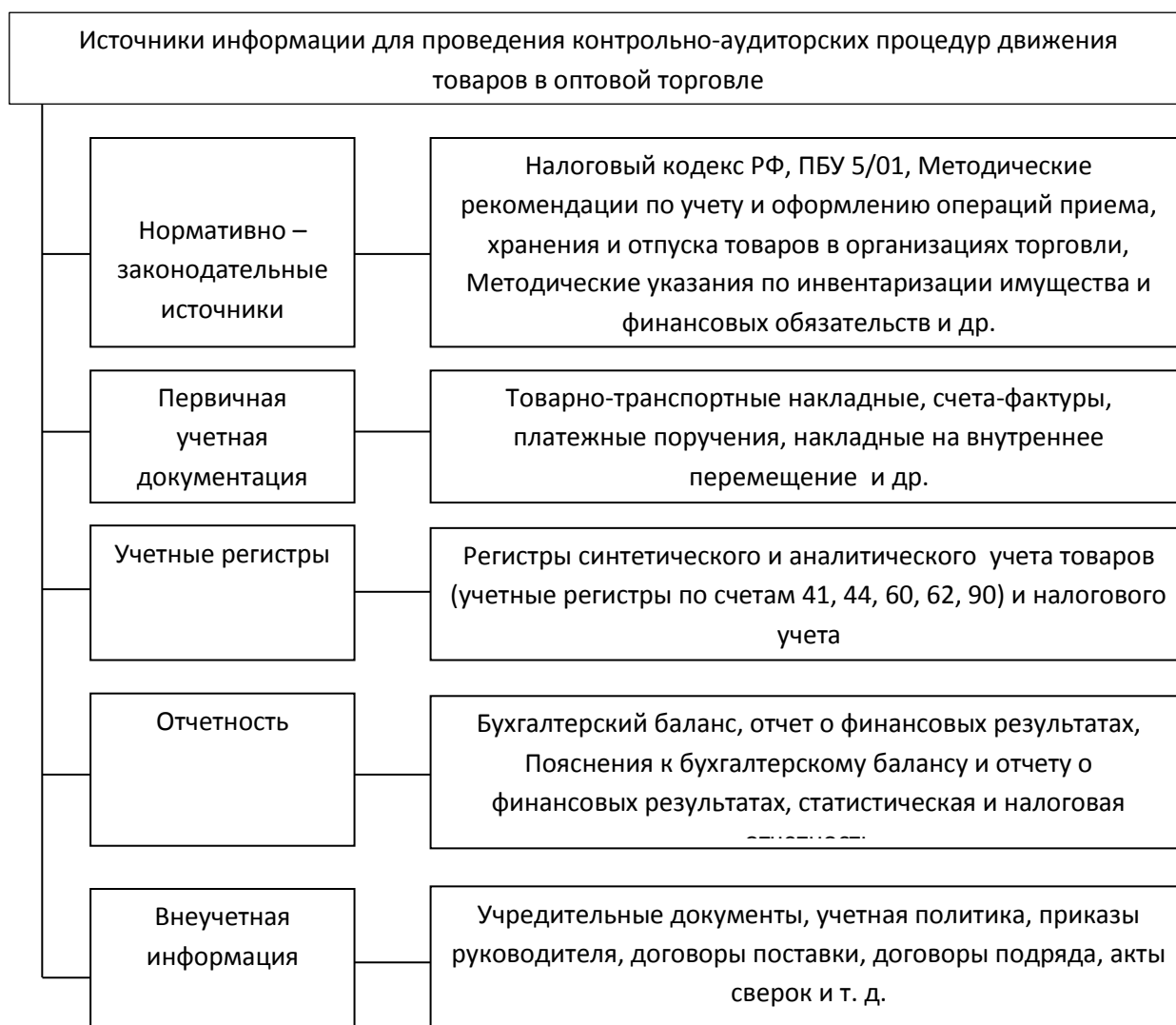


Рисунок 1. Источники информации для проведения контрольно-аудиторских процедур движения товаров в оптовой торговле

Контрольно-аудиторская подсистема движения товаров в организации оптовой торговли обобщена в таблице 1.

Таблица 1.

**Контрольно-аудиторская подсистема движения товаров в организации
оптовой торговли**

Направления подсистемы	Аудиторские процедуры, необходимые для сбора аудиторских доказательств
Изучение положений учетной политики	Проверка соответствия допускаемых законодательством вариантов по учету товаров фактически закрепленным в учетной политике
Оценка степени надежности системы внутреннего контроля	Обследование складского хозяйства и состояния складских помещений; Изучение организации материальной ответственности и отчетности материально-ответственных лиц
Проверка фактического наличия товаров, отраженных в бухгалтерском учете на отчетную дату	Инспектирование товаров по местам ее хранения. Наблюдение за инвентаризацией товаров Проверка правильности отражения в учете результатов инвентаризации.
Проверка принадлежности (документального подтверждения прав собственности) товаров	Проверка документов, подтверждающих права собственности организации на товары, хранящиеся на складах. Анализ договоров с целью выявления факта существенного ограничения прав собственности
Проверка полноты оприходования товаров, реальности операций по продаже и прочему выбытию, полноты отражения операций по движению товаров	Установление каналов поступления и выбытия товаров Проверка наличия первичных документов и правильности их оформления. Сверка данных первичных и сводных документов с данными складского учета и с записями в учетных регистрах по счету 41 «Товары».
Проверка правильности стоимостной оценки операций по движению товаров в бухгалтерском учете и отчетности	Проверка правильности стоимостной оценки операций по движению товаров в течение отчетного периода. Контроль за точностью арифметических расчетов фактической себестоимости товаров
Проверка правильности синтетического учета и раскрытия всей существенной информации о товарах в финансовой отчетности	Контроль правильности применяемых схем корреспонденций счетов по движению товаров Сверка соответствия показателей бухгалтерской отчетности с данными Главной книги, регистрами синтетического и аналитического учета по счету 41 «Товары»

При внутреннем контроле товарных операций в организациях оптовой торговли используют следующие методы сбора аудиторских доказательств:

- проверка по формальным признакам;
- по существу отраженных операций;
- арифметическая проверка;
- сопоставление документов.

В целях усиления контроля движения товаров и повышения его надежности в организациях оптовой торговли необходимо дополнительно проводить процедуры следующего характера:

– осуществлять проверку документов по существу с позиции законности и экономической целесообразности отраженных в них фактов хозяйственной деятельности;

– просмотр в хронологической последовательности документов по однородным операциям;

– проведение встречных проверок документов, которое предполагает осуществление письменных запросов поставщикам товаров, что дает возможность выявления фиктивных документов;

– систематическое проведение инвентаризаций товаров и тары, а также денежной выручки в операционных кассах;

– проведение арифметического пересчета показателей, которые отражены в счет-фактурах, отчетах о движении товаров.

Методами внутреннего контроля движения товаров, используемыми при организации контрольно-аудиторской подсистемы в организациях оптовой торговли, выступают следующие:

- разделение обязанностей, которое предполагает двойной контроль, при котором вся операция не может совершаться одним работником. При двойном контроле одну и ту же задачу выполняют два человека, причем обязанности между ними распределяются таким образом, чтобы ни один из них не мог выполнить все действия по данной операции;

- организация системы подтверждения полномочий, представляющую собой специальную систему паролей, которая в свою очередь дает возможность тем или иным людям пользоваться компьютером и получать доступ к базам данных по товарам;

- документальный контроль, который включает контроль нумерации всех хозяйственных операций по движению товаров сразу после начала их свершения и учет их всех после обработки;

- физические способы контроля подразумевают охрану имущества, ограничение доступа к нему и проведение периодической инвентаризации. сигнализация. Инвентаризация товаров проводится в соответствии с учетной политикой;

- система независимых проверок должна основываться на следующем психологическом факторе: люди, зная, что их работа контролируется кем-то другим, вряд ли решатся совершить мошенничество. Так, в любой момент руководителем может быть назначена инвентаризация какой-то определенной номенклатуры товаров. В связи, с чем материально-ответственные лица всегда готовы к проверке, что повышает надежность системы внутреннего контроля.

В практике организации контрольно-аудиторской подсистемы движения товаров в организации оптовой торговли выявляются следующие типичные ошибки [4, с. 140-141]:

- отсутствуют договоры о материальной ответственности с материально - ответственными лицами, что приводит к несоблюдению условий внутреннего контроля за сохранностью товаров и повышению риска хищения;

- аналитический учет движения товаров в бухгалтерии не ведется, что не позволяет подтвердить достоверность строки «Запасы» бухгалтерского баланса;

- неправильно и не своевременно осуществляется оформление документов по поступлению, выбытию и движению товаров, что приводит к недостоверности данных аналитического и синтетического учета товаров;

- несоблюдение принятого в учетной политике способа учета товаров, что приводит к невозможности подтверждения достоверности учета по счетам 41 «Товары» и строки «Запасы» баланса;

- допускаются ошибки в ведении учета НДС по поступившим товарам, что приводит к искажению расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость;

- обязательная ежегодная инвентаризация товаров не проводится, что приводит к невозможности признания результатов инвентаризации и подтверждения достоверности строки «Запасы» бухгалтерского баланса, а

кроме того нарушает требования Федерального закона «О бухгалтерском учете»;

- проведение сверки данных по движению товаров в бухгалтерии и в местах хранения осуществляется не регулярно, что может привести к искажению данных по строке «Запасы» бухгалтерского баланса.

Нарушения и существенные ошибки, допускаемые в учете движения товаров, приводят к неверному формированию себестоимости товаров, искажению конечного финансового результата (прибыли или убытка) и показателей отчетности. Организация эффективной контрольно-аудиторской подсистемы движения товаров в организации оптовой торговли минимизирует вероятность появления ошибок и нарушений в учете.

Список литературы:

1. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (в ред. от 28.11.2018 г. № 444 - ФЗ) // Справочно-правовая система (СПС) «Консультант плюс».

2. Антипин Д.А. Методические подходы к внутреннему контролю товарных операций // Экономика, управление, финансы: материалы VIII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2018 г.). Краснодар: Новация, 2018. С. 97-100.

3. Бердникова Л.Ф. К вопросу о теоретических основах построения учета и внутреннего аудита в торговой организации // Балканско-научное обозрение. 2017. № 1. С. 36-39.

4. Храмова Ю.О. Учет и аудит операций по движению товаров // Академическая публицистика. 2018. № 11. С. 137-142.

УДК 339.33

*Смирнов Илья Валерьевич
студент, кафедра экономики, финансов и бухгалтерского учета,
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева,
Россия, г. Орел
e-mail: ileysmirnov@mail.ru*

*Научный руководитель: Маслов Б.Г., доктор эконом. наук, профессор,
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева,
Россия, г. Орел*

ПОНЯТИЕ И ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация: В статье раскрывается понятие учетно-аналитической системы, а также определены основные элементы учетно-аналитической системы движения товаров в организациях оптовой торговли.

Ключевые слова: оптовая торговля, учетная система, аналитическая система, бухгалтерский учет, движение товаров.

*Smirnov Ilya Valerievich
student, Department of Economics, Finance and Accounting,
Orel State University named after I.S. Turgenev,
Russia, Orel*

*Supervisor: Maslov B. G., Doctor of Economics. Sciences, professor,
Orel State University named after I.S. Turgenev,
Russia, Orel*

CONCEPT AND ELEMENTS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEM OF TRAFFIC OF GOODS IN WHOLESALE ORGANIZATIONS

Abstract: The article reveals the concept of accounting and analytical system, and also identifies the main elements of the accounting and analytical system of the movement of goods in wholesale organizations.

Keywords: wholesale trade, accounting system, analytical system, accounting, movement of goods.

В процессе функционирования организаций оптовой торговли, как и всех торговых организаций в целом, каждый день осуществляется выполнение ряда хозяйственных операций, которые связаны с движением товаров, а именно, приобретение, хранение, продажа, выгрузка, погрузка, разгрузка и т. д.

Большие объемы товарных запасов представляют собой значительную часть оборотных средств организаций оптовой торговли, поэтому товары и их движение являются одним из главных объектов учетно-аналитической системы. В литературе имеется несколько взглядов на понятие учетно-аналитической системы (таблица 1).

Таким образом, подходы разных авторов к определению учетно-аналитической системы является различным, однако объединяющим моментом выступает то, что большинство авторов считают, что учетно-аналитическая система основывается на данных бухгалтерского учета и способствует принятию эффективных управленческих решений.

Для более полного определения понятия «учетно-аналитическая система» необходимо рассмотреть элементы, входящие в учетно-аналитическую систему.

По мнению автора Поповой Л. В. учетно-аналитическая система состоит из отдельных взаимосвязанных элементов, таких как [5, с. 106]:

- финансовый учет, анализ и аудит;
- налоговый учет, анализ и аудит;
- управленческий учет, анализ и аудит;
- информация учетно-аналитического характера.

При этом автор отмечает, что указанные элементы осуществляют формирование единой системы учетно-аналитического обеспечения. Соответственно, по мнению Поповой Л. В. понятия «учетно-аналитическая система» и «учетно-аналитическое обеспечение» являются тождественными.

При этом, по мнению автора Неговеловой В. Г., учетно-аналитическая система базируется на основе бухгалтерского, финансового и управленческого учетов [3, с. 1608]. По нашему мнению указание данной базы является не полным, т. к. упускаются данные налогового учета.

Таблица 1.**Подходы к определению понятия учетно-аналитической системы**

Автор	Определение
Попова Л.В. [5, с. 106]	Под учетно-аналитической системой необходимо понимать упорядоченную систему сбора и анализа учетных данных, осуществляемых на постоянной основе и в неразрывной связи друг от друга, необходимых для разработки и реализации эффективных управленческих решений.
Ульянцева Ж. А., Мильгунова И. В. [8, с. 227]	Суть учетно-аналитической системы заключается в объединении учетных и аналитических операций в один процесс, одну систему с единой методологией и нормативами учета, анализа и аудита
Буткова О. В. [1, с. 50]	Под учетно - аналитической системой следует понимать одну из основных частей общей системы управления экономическим субъектом, которая основывается исключительно на данных бухгалтерского учета.
Неговелова В. Г. [3, с. 1608]	Учетно-аналитическая система представляет собой систему учетных и аналитических процедур, воздействие которых направлено на удовлетворение потребностей всех пользователей в сборе наиболее полной информации, а также ее адаптации к изменениям внешних факторов в целях разработки рекомендаций для принятия эффективных и своевременных управленческих решений.
Морозова И. Р. [2, с. 134]	Учетно-аналитическая система на сегодняшний день это: 1) совокупность информационных ресурсов; 2) совокупность средств нормативного и технического направлений; 3) совокупность программных средств.
Суспицына Г. Г. [7, с. 88]	Учетно-аналитическая система субъекта хозяйствования различными инструментами получает, накапливает и использует информацию о финансовых и нефинансовых показателях деятельности предприятия в целях обеспечения его финансовой стабильности, прибыльности, устойчивости и перспективности на рынке

По мнению Радонцевой Е. К., Зотиковой О. Н. к подсистемам учетно-аналитических систем, как правило, относятся: аудит и анализ статистического учета и бухгалтерского учета, включая управленческий, финансовый и налоговый учет [6, с. 281].

Автор Морозова И. Р. отмечает, что система учетно-аналитического обеспечения организаций представляет собой единство систем учета, анализа и контроля, объединенных информационными потоками для управления экономическими процессами [2, с. 131].

Авторы Акопян А. Г., Парталиева С. Г., Краснюк Л. В. придерживаются мнения, что учетно-аналитическая система состоит из двух составляющих -

учетной и аналитической [4, с. 13].

Аналогичного мнения придерживается автор Буткова О. В., которая указывает, что основное назначение учетно-аналитической системы заключается в объединении учетных и аналитических операций, в осуществлении своевременного анализа, основывающегося на учетных данных для формирования достоверной отчетности экономического субъекта [1, с. 50].

По нашему мнению, включение в состав учетно-аналитической системы только учета и анализа является достаточно узким, т. к. для формирования достоверной отчетности организации обеспечение контроля является необходимым.

Соответственно, ряд авторов относит к элементам учетно-аналитической системы учет и анализ, другие авторы дополняют элементы контролем. Мы поддерживаем мнение, что к элементам учетно-аналитической системы относятся учетная, аналитическая и контрольно-аудиторская подсистемы.

Кроме того, нами поддерживается мнение автора Попова Л. В. и авторов Радонцева Е. К., Зотикова О.Н., которые в учетно-аналитической системе выделяют финансовый, управленческий и налоговый учет [5, с. 106], [6, с. 281].

Таким образом, можно дать следующее определение учетно-аналитической системе: учетно-аналитическую систему можно определить как систему получения, формирования и сбора информации, которая включает в себя учетную, аналитическую и контрольно-аудиторскую подсистемы в финансовом, управленческом и налоговом разрезах для целей принятия эффективных управленческих решений, способствующих развитию организации.

Учетно-аналитическая система является одной из составляющих общей системы управления предприятием. Данная экономическая категория возникает в результате объединения учетных и аналитических операций и процедур контроля в один процесс и дальнейшем использовании информационного продукта данного процесса для принятия управленческих решений.

Концептуальная модель учетно-аналитической системы движения

товаров в организациях оптовой торговли схематично представлена на рисунке 1.

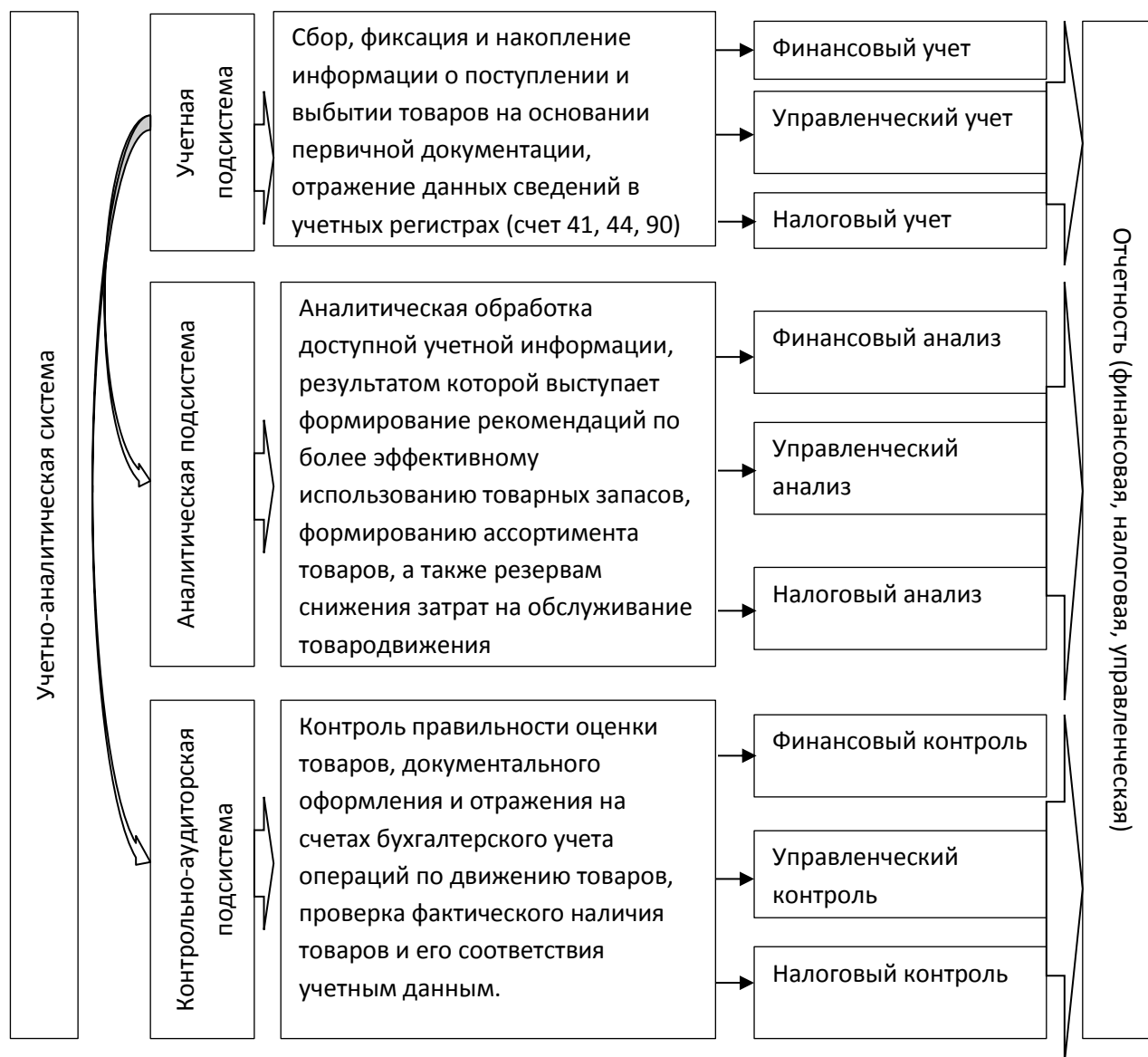


Рисунок 1. Концептуальная модель учетно-аналитической системы движения товаров в организации оптовой торговли

Информация, которая формируется в рамках учетно-аналитической системы, считается качественной, если содержит следующие атрибуты: достоверность, полезность, полнота, существенность, нейтральность и последовательность.

Учетная подсистема объединяет финансовый, управленческий и налоговый учет и обрабатывается посредством учетных технологий.

В финансовом учете организации оптовой торговли на основании первичных документов (товарные накладные, счет-фактуры и другие документы по движению товаров) осуществляется формирование записей в регистрах бухгалтерского учета по движению товаров, а именно по счету 41 «Товары», 44 «Расходы на продажу», 90 «Продажи».

В управленческом учете организации оптовой торговли осуществляется формирование таких показателей деятельности, как доход, издержки обращения, прибыль от реализации.

В налоговом учете организаций оптовой торговли помимо информации о расходах на приобретение товаров, которые влияют на формирование налоговой базы по налогу на прибыль, формируется информация по налогу на добавленную стоимость как при реализации, так и при приобретении товаров.

Аналитическая подсистема движения товаров в организациях оптовой торговли объединяет проведение:

- финансового анализа: анализ динамики и структуры оптового товарооборота, анализ товарооборачиваемости, анализ динамики и структуры издержек обращения, анализ динамики, структуры, уровня товарных запасов;

- управленческого анализа: товарного ассортимента посредством ABC и XYZ-анализ, анализ безубыточности по отдельным группам товаров и товарного ассортимента в целом, анализ рентабельности продаж и рентабельности товаров;

- налогового анализа: динамика и структура налоговых платежей.

Контрольно-аудиторская подсистема движения товаров в организации оптовой торговли объединяют следующие направления контроля:

- контроль фактического наличия товарных запасов, стоимость которых отражена в бухгалтерском учете на отчетную дату и принадлежности (документального подтверждения прав собственности) товаров;

- проверка полноты оприходования товаров, реальности операций по реализации и прочему выбытию, полноты отражения операций по движению товаров;

- проверка правильности стоимостной оценки операций по движению товаров в бухгалтерском учете и отчетности

- проверка правильности синтетического учета и раскрытия всей существенной информации о товарах в финансовой отчетности.

Организация эффективной контрольно-аудиторской подсистемы движения товаров в организации оптовой торговли минимизирует вероятность появления ошибок и нарушений в учете.

Таким образом, учетно-аналитическая система дает возможность учета, анализа всех финансовых потоков, связанных с движением товаров в организации оптовой торговли. Формирование эффективной учетно-аналитической системы движения товаров в организациях оптовой торговли позволяет формировать правильную и достоверную информацию о товарах, минимизировать количество возникающих ошибок и неточностей в учете, а также более эффективно использовать товарные запасы и снизить расходы на движение товаров.

Список литературы:

1. Буткова О.В., Коваленко Е.Н. Понятие учетно - аналитической системы и ее роль в формировании достоверной отчетности предприятия // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы. 2017. № 1. С. 50-51.

2. Морозова И.Р. Учетно-аналитическая система: сущность и роль в системе управления на предприятии // Организационно-экономические и инновационно-технологические проблемы модернизации и экономики России. 2019. № 1. С. 131-134.

3. Неговелова В.Г. Учетно-аналитическая система управления // Научное обеспечение агропромышленного комплекса. 2017. № 1. С. 1608-1609.

4. Акопян А.Г., Парталиева С.Г., Краснюк Л.В. Основные принципиальные аспекты формирования учетно-аналитической системы на предприятии // Матрица научного познания. 2019. № 3. С. 12-17.

5. Попова Л.В. Учетно-аналитическая система как основа эффективного управления организацией // Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики. 2017. № 3-1. С. 105-109.

6. Радонцева Е.К., Зотикова О.Н. Плюрализм понятий учетно-аналитических систем в организациях торговли // Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития. 2017. № 1. С. 280-282.

7. Суспицына Г.Г. Учетно-аналитическая система управления финансовыми потоками хозяйствующего субъекта // Университетская наука. 2017. № 1 (3). С. 88-92.

8. Ульянцева Ж.А., Мильгунова И.В. Влияние внутренних и внешних факторов на деятельность экономических субъектов в учетно-аналитической системе // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита. 2017. № 1. С. 226-230.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 373.1

*Журавлева Светлана Сергеевна
студентка 3 курса магистратуры, педагогический институт
Уральский Государственный Педагогический университет,
Россия, г. Екатеринбург
e-mail: svetlanka.lana.tikhonova@mail.ru*

*Научный руководитель: Ворошилова В.М.,
кандидат педагогических наук, доцент
Уральский Государственный Педагогический университет,
Россия, г. Екатеринбург*

СОЗДАНИЕ ВИРТУАЛЬНОЙ ЭКСКУРСИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ЦЕЛЯХ

***Аннотация:** В статье рассматриваются два способа создания виртуальной экскурсии для использования в школьной практике. Описан алгоритм создания виртуальной экскурсии. Выявлена и обоснована эффективность использования виртуальных экскурсии на уроках в школе.*

***Ключевые слова:** виртуальная экскурсия, образование, инновации, форма обучения, программа Panoweaver, программа Microsoft PowerPoint, интерактивность.*

*Zhuravleva Svetlana Sergeevna
3-d year graduate student of the pedagogical institute
Ural State Pedagogical University,
Russia, Ekaterinburg
Scientific adviser: Voroshilova V.M.,
candidate of pedagogics, docent,
Ural State Pedagogical University,
Russia, Ekaterinburg*

CREATION OF A VIRTUAL EXCURSION FOR EDUCATIONAL PURPOSES

***Abstract:** The article regards two methods of a virtual excursion creation for application in school practice. An algorithm of a virtual excursion creation is described. The effectiveness of using virtual excursions in the lessons at school has been identified and justified.*

Key words: virtual excursion, education, innovation, form of training, Panoweaver, Microsoft PowerPoint, interactivity.

Наше образование не стоит на месте, создаются и совершенствуются новые технологий работы с детьми. В педагогический процесс внедряются инновационные формы работы на уроках. Одной из такой форм работы является виртуальная экскурсия.

Е. Ф. Козина, пишет, что виртуальные экскурсии – это новый эффективный презентационный инструмент, с помощью которого возможна наглядная и увлекательная демонстрация любого реального места широкой общественности – будь то страна, город, национальный парк, музей, курорт, производственный объект и т.д. [1, с. 68].

Тем самым, из определения Е. Ф. Козиной, мы видим, что виртуальные экскурсии могут широко использоваться в школьной практике на уроках окружающего мира и не только. Виртуальные экскурсии являются эффективной формой обучения, так как материал предоставляется наглядно, отображение соответствует реально существующим объектам. Ученикам открывается возможность рассмотреть со всех сторон достопримечательности другого города и даже страны, не выходя из класса.

На сегодняшний день существует огромное количество уже готовых виртуальных экскурсий, их можно найти на сайте проекта Airpano, там представлены съемки самых интересных уголков планеты [2]. На сайте проекта Культура. РФ представлены виртуальные экскурсии по главным достопримечательностям городов России [3]. Таких сайтов в сети интернет множество.

Создание виртуальной экскурсии также стало возможным с помощью программы Panoweaver [4]. Первым шагом нужно скачать программу из сети интернет. Она бесплатно скачивается и устанавливается на компьютер. Следующий шаг потребует от учителя фантазии, нужно продумать будущую виртуальную экскурсию от начала и до конца. Далее нужно поехать на место и

сделать панорамные фотографии хорошего качества каждой точки остановки виртуальной экскурсии. Фотографии следует обработать и вставить в программу. В программе требуется редактирование изображений, компоновка и сшивка. После можно опубликовать свою панораму или сохранить ее себе на компьютер.

Более простым способом создания виртуальной экскурсии является ее создание в программе Microsoft PowerPoint. PowerPoint – программа для создания и просмотра презентации, в школьной практике используется уже давно и многие учителя оперируют знаниями по пользованию этой программой. Но не все учителя умеют создавать виртуальные экскурсии в этой программе. Разберемся с этим вопросом более подробно.

Алгоритм создания виртуальной экскурсии:

1. определить тему, цели и задачи виртуальной экскурсии;
2. собрать информацию;
3. составить маршрут (маршрут должен быть логичным и последовательным);
4. создание презентации в PowerPoint [5, с. 3].

Для того чтобы виртуальная экскурсия в программе PowerPoint стала интерактивной, нужно использовать следующие настройки:

- гиперссылка – это кнопка, по которой можно перейти на заданный слайд. Для того чтобы ее настроить нужно выделить объект, выбрать команду меню «вставка/гиперссылка» и в появившемся окне «добавление гиперссылки» выбрать документ, с которым будет связана гиперссылка;
- анимационные эффекты. Для начала нужно выделить объект. Далее открываем вкладку «анимация» и выбираем «добавить анимацию»;
- триггер – объект на слайде, при нажатии на который включается анимация, музыка или видео. После выбора анимационного эффекта, нужно настроить триггер. Открываем вкладку «анимация» и выбираем «триггер»;
- Кнопка управления – кнопка, при нажатии на которую осуществляется переход на другой слайд или объект. Для создания такой кнопки нужно

открыть вкладку «вставка» и выбрать «фигуры», далее найти подзаголовок «управляющие кнопки» и выбрать нужную [6, с. 49-50].

При создании виртуальной экскурсии в программе PowerPoint нужно помнить про основные правила наглядности. Должно хорошо быть видно текст, фон презентации должен быть светлым и без ярких рисунков, картинки и фотографии не должны перекрывать друг друга.

Таким образом, в этой статье утверждается, что виртуальная экскурсия является интересной и эффективной формой обучения, которую можно найти в сети Интернет или создать самостоятельно и использовать в образовательных целях.

Список литературы:

1. Козина Е.Ф. Методика преподавания естествознания: учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: Издательский центр «Академия», 2008. 496 с.
2. Airpano [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.airpano.ru/> (дата обращения: 20.09.2019).
3. Культура. РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.culture.ru/> (дата обращения: 20.09.2019).
4. Культура. РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://soft-file.ru/easypano-panoweaver/> (дата обращения: 22.09.2019).
5. Порываев А.В. Виртуальные экскурсии геоэкологического содержания: методический аспект // «Вестник Мининского университета». Нижний Новгород: НГПУ им. К.Минина (Мининский университет), 2015. № 2. С. 6.
6. Инишева А.А. Виртуальные экскурсии как средство развивающего обучения при формировании знаний в школьном курсе по биологии: выпускная квалификационная работа. Екатеринбург, 2019. 61 с.