

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



EUROPEAN SCIENTIFIC CONFERENCE

**СБОРНИК СТАТЕЙ ПОБЕДИТЕЛЕЙ IV МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 7 ИЮНЯ 2017 Г. В Г. ПЕНЗА**

ЧАСТЬ 1

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

УДК 001.1
ББК 60
Е244

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Е244

European Scientific Conference: сборник статей IV Международной научно-практической конференции. В 3 ч. Ч.1 – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2017. – 332 с.

ISBN 978-5-906973-28-3 Ч.1
ISBN 978-5-906973-27-6

Настоящий сборник составлен по материалам IV Международной научно-практической конференции «**European Scientific Conference**», состоявшейся 7 июня 2017 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

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

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

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

УДК 001.1
ББК 60

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

ISBN 978-5-906973-28-3 Ч.1
ISBN 978-5-906973-27-6

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	13
ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЕВРОПЕЙСКИЕ И РОССИЙСКИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПАНИИ МОРЕВА ЕВГЕНИЯ ЛЬВОВНА, ХАЙХАН АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ, МАГОМЕДХАЖИЕВА ЗАРЕМА САЙДМАГОМЕДОВНА	14
БАНКОВСКИЙ НАДЗОР РФ: МЕТОДЫ, ФУНКЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАКУХИНА ЯНА ОЛЕГОВНА, МАРТИРОСЯН ЛУСИНЕ АРТЕМОВНА	19
ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ» НА 2013-2020 ГОДЫ В РОССИИ ТЕНИЩЕВ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ, ЛОГИНОВА ЯНА АНДРЕЕВНА, ШАБАЛИНА ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА	22
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ КАЛЬКУЛЯЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ЛОГИНОВА ЯНА АНДРЕЕВНА	26
РАСШИРЕНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ НУПР ПРОЕКТОВ НА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ СЕРГЕЕВ	29
ОБЪЕДИНЕНИЕ И УКРУПНЕНИЕ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ПРОБЛЕМЫ ИХ СЛИЯНИЯ ХАСЕНОВА КЛАРА ЕРГЕШБАЕВНА, КАРАМУЛДИНОВА САЛТАНАТ ЕРКЕНОВНА	32
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ФГУП «БЕРЕЗАНСКОЕ» РОССЕЛЬХОЗАКАДЕМИИ ГОНИК ГАЛИНА ГЕОРГИЕВНА, СОЛОВЬЕВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА, ПИЛИПЕНКО ЮЛИЯ ЮРЬЕВНА	35
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ДМИТРИЕВА МАРИНА ЛЕОНАРДОВНА, ШАХТАРИНА ДАРЬЯ ПЕТРОВНА	41
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНОГО ХОЗЯЙСТВА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ДМИТРИЕВА МАРИНА ЛЕОНАРДОВНА, ХАМРАЕВ МАКСИМ МИХАЙЛОВИЧ	45
ОСОБЕННОСТИ САЙТОВ ОНЛАЙН-СТРАХОВАНИЯ БАТЮК НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА	50
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ КЛАСТЕРОВ В РК ГАБДУЛЛИНА РАЗИДА ЖАППАРХАНОВНА, БОТАГОЗОВ ЖАКСЫБЕК КАЙЫРЖАНОВИЧ, БИГОТАНОВ КАЙСАР СУЛТАНОВИЧ	54
ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ КИЯЕВА ДАРЬЯ АНДРЕЕВНА	58

ИННОВАЦИОННАЯ ПРОДУКЦИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РОССИИ КОЛЕСОВА ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНА,	61
ЭФФЕКТИВНОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ КОНОПЛЕВА ИРИНА АПОЛЛОНОВНА, КОНОПЛЕВА ВАЛЕРИЯ СЕРГЕЕВНА	64
СТРУКТУРА ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) ПО ПОЛУ И ВОЗРАСТУ ЗАХАРОВА ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА	68
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСТИНИЦЫ НАГАЙ НАТАЛЬЯ ГЕННАДЬЕВНА, ФЕДЕНКО НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНА	71
ОНЛАЙН-КАССЫ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МЕДВЕДЕВА ЕЛИЗАВЕТА ИГОРЕВНА	75
МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ КОНОВАЛОВА ПОЛИНА ВЯЧЕСЛАВОВНА, ФИНОГИНА ПОЛИНА АЛЕКСАНДРОВНА	78
ПЕРСПЕКТИВЫ ФРИЛАНСА В РОССИИ МАЛЫШЕВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, КАЙЛЬ АРТЁМ АЛЕКСАНДРОВИЧ	81
СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ РЕЗВОВ ГЕОРГИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ, ПРЯДИЛИНА НАТАЛЬЯ КОНСТАНТИНОВНА, СИНЦОВА СВЕТЛАНА ГЕОРГИЕВНА	84
ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ САМОЙЛЕНКО ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА, НИКОЛАЕВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА	89
К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ И ПРОИСХОЖДЕНИИ ДЕНЕГ САМОЙЛОВА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА, РОДИЧКИНА АННА ВАЛЕРЬЕВНА, МУРАШКИН ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВИЧ	92
О ПРОБЛЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА США САМОЙЛОВА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА, РОДИЧКИНА АННА ВАЛЕРЬЕВНА, МУРАШКИН ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВИЧ	95
МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСТИНИЦЫ НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА НАГАЙ НАТАЛЬЯ ГЕННАДЬЕВНА, САВЕЛЬЕВ АЛЕКСАНДР ВАДИМОВИЧ	98
ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ И ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ НИЧИТЕНКО ИВАН ДМИТРИЕВИЧ, САБИЕВ МУРАД ТЕЙМУР ОГЛЫ	103
ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ» ЖАКИШЕВА КУРАЛАЙ МУРАТОВНА	107

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РФ ВЕЛИЧКО ВАЛЕРИЯ ВЛАДИМИРОВНА	111
РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА «ВУЗ – ПРЕДПРИЯТИЕ»	114
ЛЯШЕНКО ТАТЬЯНА ВАЛЕНТИНОВНА СЕМЕНЮК ВИКТОРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	114
НАЛОГООБЛАЖЕНИЕ В КРАУДФАНДИНГЕ КИНЬЗЯКАЕВ ЭДУАРД МАРАТОВИЧ	119
РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА БАНКОВ И СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПРОДВИЖЕНИИ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ ГОРЩАРУК РОМАН ИГОРЕВИЧ	123
РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ, ПОРЯДОК ОТКРЫТИЯ И ОСНОВНАЯ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СОМОВА РУСЛАНА СЕРГЕЕВНА	126
ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ ПОВЫШЕНИЯ АКЦИЗОВ НА АЛКОГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ ПЕТЬКО ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА, КОТЯКОВА ДИАНА АНДРЕЕВНА	129
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА РЫНДИНА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	132
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЛИГАЦИЙ УЗДЕНОВА АЙШАТ МАГОМЕТОВНА	135
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ САЙБЕЛЬ НАТАЛЬЯ ЮРЬЕВНА, СОВМИЗ АЛИНА ШИХАМОВНА	137
ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА СОСТОЯНИЕ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ ОРИЩЕНКО ВИКТОРИЯ НИКОЛАЕВНА	140
ФИНАНСОВЫЕ САНКЦИИ В РОССИИ, ПРАВОВАЯ БАЗА ИХ ПРИМЕНЕНИЯ, ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТИНОВА ФАЙРУЗА ВАЛИТОВНА, НАДЬ ЕЛЕНА АНДРЕЕВНА	143
УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫХ ОРГАНОВ СТАРКОВА ВИКТОРИЯ ВИКТОРОВНА	147
СИСТЕМА ДИРЕКТ-КОСТИНГ: СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ ШУТЬКО ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	150

ИСКУССТВЕННАЯ НЕЙРОННАЯ СЕТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БАНКОВ ШПИЛЬЧУК СТАНИСЛАВ ИГОРЕВИЧ	153
TALENT MANAGEMENT КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ МЕДВЕДЕВА МАРИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, ЧЕЛНОКОВА НАТАЛЬЯ ЮРЬЕВНА.....	156
ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА К СПЕЦИАЛИСТАМ ОРГАНА ПО СЕРТИФИКАЦИИ ЯКОВЛЕВА МАРИЯ ВЛАДИМИРОВНА, ЯЦЕНКО ВИКТОРИЯ ВИКТОРОВНА,	160
СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА ЯРКОВА ТАТЬЯНА АНДРЕЕВНА, РОВАЙН КРИСТИНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	163
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КОКОВА НАРИН ТАМБИЕВНА, ШЕБЗУХОВ ИНАЛ ТИМУРОВИЧ	166
ТЕНДЕНЦИИ ПРИМЕНЕНИЯ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЧЕРЕВКО СВЕТЛАНА ПЕТРОВНА	169
ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ШАБАЛИНА ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА	172
МАЛЫЙ БИЗНЕС В ИНГУШЕТИИ: МЕРЫ И ПРОГРАММЫ, РАЗРАБАТЫВАЕМЫЕ ДЛЯ ЕГО УСПЕШНОГО СТАНОВЛЕНИЯ ТАТИЕВА ФАТИМА АПТИЕВНА, АЛБАГАЧИЕВА ПЯТИМАТ НАЗИРОВНА	176
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВЕДУЩИХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЕС НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ. BMW GROUP: GENERAL ANALYSIS БЫКОВСКИЙ СЕРГЕЙ СЕРГЕЕВИЧ, ГОЯ БЕЖАН.....	179
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА ШУШНАЕВА Е.А.....	185
ВЫБОР РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ КЛАССИФИКАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ ЮЛДАШЕВА КАМИЛЛА АДИЛЕВНА, БЕЛОУСОВА ПОЛИНА ОЛЕГОВНА, ЗИННАТУЛИНА ЭЛЬЗА ЧУЛПАНОВНА, МАКСИМЕНКО З.В.	188
ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ КОБОЗЕВА ЕЛЕНА МИХАЙЛОВНА, ПРАСОЛОВ ДАНИИЛ СЕРГЕЕВИЧ.....	193
РЕШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПОПОВА АНГЕЛИНА МИХАЙЛОВНА	196
ПРОБЛЕМЫ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК В РОССИИ КАПУСТИНА ДАРЬЯ СЕРГЕЕВНА.....	202

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ХЕТАГУРОВА ТАМАРА ГРИГОРЬЕВНА, ХЕТАГУРОВА ИРИНА ЮРЬЕВНА, КЕСАЕВА НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНА	205
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ ЕСЕНКУЛОВА ИРИНА АРСТАНБЕКОВНА	208
ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА НА ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ПРОМЫШЛЕННЫЙ РОСТ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ) КОРНАУХОВ А.С.	211
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КОМПАНИЙ РОССИИ И США БУРЦЕВА ИРИНА АЛКСАНДРОВНА	214
ПРОБЛЕМА ТЕКУЧЕСТИ ПЕРЕМЕННОГО СОСТАВА В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ КРЫЛОВА АЙТАЛИНА ВИССАРИОНОВНА	218
ОБЗОР МЕР ГОСУДАРСТВЕННОГО АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РФ И ГЕРМАНИИ ДМИТРИЕВА ИРИНА ВАДИМОВНА, ИВАНОВА АЛЬФИЯ РУСТЕМОВНА,	221
РИСК КАК ХАРАКТЕРНАЯ ЧЕРТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ СУЛИМЕНКО ОЛЕГ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ, КЛОПОТ ЕВГЕНИЙ АНДРЕЕВИЧ	224
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВ ПРЯМЫХ И ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ АНДРЕЕВА О.В., ДУВАЛОВА Э.П., АБДУЛЛИНА А.Ю.	228
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ	232
ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПРИ НЕЗАКОННОМ ВВОЗЕ НАРКОТИЧЕСКИХ И ПСИХОТРОПНЫХ СРЕДСТВ ФИЛИППОВА ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА, ЕРОШКИН АНАТОЛИЙ КОНСТАНТИНОВИЧ	233
РЕАБИЛИТАЦИОННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ ВОЛОСТНОВА ТАТЬЯНА ИВАНОВНА	236
МЕСТО И РОЛЬ ИНСТИТУТА ФИНАНСОВОГО ОМБУДСМЕНА В ФИНАНСОВОЙ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМАХ ГОСУДАРСТВА КАЗАНКОВА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА, БЕЗДОРОВНИКОВА АЛЕКСАНДРА ДМИТРИЕВНА	239
РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА МЕЖДУНАРОДНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВ В СФЕРЕ ЭКОЛОГИИ МАКСИМЕНКО ЕЛЕНА ИВАНОВНА, БОРОДИНА ЕЛЕНА АЛЕКСЕЕВНА	242
ПОРЯДОК ПРИНУДИТЕЛЬНОГО ПРЕКРАЩЕНИЯ ВЕЩНЫХ ПРАВ НА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ ВСЛЕДСТВИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО ПРАВОНАРУШЕНИЯ ГУРКИНА НАДЕЖДА АЛЕКСАНДРОВНА	245

КАРЬЕРНЫЙ РОСТ СЛУЖАЩИХ, ЕГО ПЛАНИРОВАНИЕ И ЭТАПЫ ГУБАЙДУЛЛИН А.Р., БАЙГУСКАРОВ Т.Т.....	248
ОСНОВНЫЕ СТАДИИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА СЕНИЦИНА СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА, КИЦА ГАЛИНА ЮРЬЕВНА	250
ОТСРОЧКА ОТБЫВАНИЯ НАКАЗАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАКАРЖЕВСКАЯ А.Н., ГАРЦУЕВ М.А.	254
АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ГОРЯЧЕВ ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ.....	257
ДОГОВОР АРЕНДЫ ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ КАК СПОСОБ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ СПОРНЫХ СИТУАЦИЙ ШЕЛКОПЛЯСОВА НАДЕЖДА ИВАНОВНА, КОМАРОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА,.....	260
ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ – СПАСЕНИЕ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ЩЕРБОВИЧ ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА, КРИКУНОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	263
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ШЕЛКОПЛЯСОВА НАДЕЖДА ИВАНОВНА, МАТЕВОСОВА МАРГАРИТА АРМЕНОВНА.....	267
ОСОБЕННОСТИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ПРЕСЕЧЕНИЯ НАРУШЕНИЙ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КАК ФОРМЫ ЗАЩИТЫ СУБЪЕКТИВНОГО ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА СКИБЕНКО ЯНА ГРИГОРЬЕВНА	271
ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ НОВОГО ТАМОЖЕННОГО КОДЕКСА ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА ФИЛИППОВА ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА, ДУДАРЕВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	274
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ФИЛИППОВА ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА, ЗАМОСКОВИН ИЛЬЯ СЕРГЕЕВИЧ	277
СПЕЦИФИКА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛИЧНЫХ ПРАВ И СВОБОД ЧЕЛОВЕКА И ГРАЖДАНИНА В ПРАВОВОМ СТАТУСЕ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ КАЛЫБЕК КЫЗЫ ЗАМИРА.....	280
ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРАВА ГРАЖДАН НА БЛАГОПРИЯТНУЮ ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ РЫБИНЦЕВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА.....	284
ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ОСКОЛКОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА,	287

ПРИМЕНЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЖИМА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАКУПОК ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД ТОРХОВА ИРИНА ВИКТОРОВНА.....	293
ПРАВОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА ПАВЛОВА ИРИНА ЕВГЕНЬЕВНА	296
ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ВЫЯВЛЕНИЯ КОНТРАБАНДЫ СТРАТЕГИЧЕСКИ ВАЖНЫХ ТОВАРОВ И РЕСУРСОВ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПУТЕЙ ИХ РЕШЕНИЯ ДЕЙДЫШ ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА	299
К ВОПРОСУ ОБ ИНСТИТУТЕ СОУЧАСТИЯ В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ ФИЛИМОНОВА ОКСАНА ГЕННАДЬЕВНА, ЕРШОВА МАРИНА АЛЕКСЕЕВНА.....	302
К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ УГОЛОВНОГО ПРАВА ФИЛИМОНОВА ОКСАНА ГЕННАДЬЕВНА, УЛЬКИНА МАРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	305
РОЛЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ГЛАЗУНОВ АНТОН ЕВГЕНЬЕВИЧ.....	308
ПРОБЛЕМА АНТИДЕМПИНГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ МАКАРЕНКО ОЛЬГА ВИКТОРОВНА, ДЖАМАЛОВА ДИАНА ОЛЕГОВНА.....	311
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СПОСОБОВ И ОСНОВАНИЙ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ КУНИЦА ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА, БЕРЕСЛАВСКИЙ ВЛАДИСЛАВ АНДРЕЕВИЧ.....	314
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОЛИГРАФА КАК ДОКАЗАТЕЛЬСТВО В СУДЕ БАТЫЩЕВА ЕЛЕНА ВАЛЕРЬЕВНА.....	319
ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРИЗНАКИ ПОБОЕВ И ИСТЯЖАНИЯ ЮРОВА К.И., ДИЛАНЧАН Р.Р.	322
ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА ЗДОРОВЬЮ ЧЕЛОВЕКА ЮРОВА К.И., ДИЛАНЧАН Р.Р.	325
К ВОПРОСУ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ АДВОКАТА В РЕАЛИЗАЦИИ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОПОВ АЛЕКСЕЙ ПАВЛОВИЧ, АКОПЯН ЛАРИСА РОЛАНДОВНА	328

РЕШЕНИЕ
о проведении
07.06.2017 г.

IV Международной научно-практической конференции

«EUROPEAN SCIENTIFIC CONFERENCE»

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- 11) **Власова Анна Владимировна** – доктор исторических наук, доцент, заведующей Научно-исследовательским сектором Уральского социально-экономического института (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»
- 12) **Гетманская Елена Валентиновна** – доктор педагогических наук, профессор, доцент кафедры методики преподавания литературы ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»
- 13) **Грицай Людмила Александровна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин Рязанского филиала ФГБОУ ВО «Московский государственный институт культуры»
- 14) **Давлетшин Рашит Ахметович** – доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой госпитальной терапии №2, ФБГОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет»
- 15) **Иглин Алексей Владимирович** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой теории государства и права Ульяновского филиала Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ
- 16) **Ильин Сергей Юрьевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, НОУ ВО «Московский технологический институт»
- 17) **Искандарова Гульнара Рифовна** – доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры иностранных и русского языков ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России»
- 18) **Казданян Сусанна Шалвовна** – кандидат психологических наук, доцент, доцент кафедры «Психология» Российско-Армянского (Славянского) университета (г. Ереван, РА)
- 19) **Качалова Людмила Павловна** – доктор педагогических наук, профессор ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет»
- 20) **Кожалиева Чинара Бакаевна** – кандидат психологических наук, доцент, доцент института психологи, социологии и социальных отношений ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 21) **Колесников Геннадий Николаевич** – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
- 22) **Корнев Вячеслав Вячеславович** – доктор философских наук, доцент, профессор ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций»
- 23) **Крылова Мария Николаевна** – кандидат филологических наук, доцент кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Азово-Черноморского инженерного института ФГБОУ ВО Донской ГАУ в г. Зернограде
- 24) **Кунц Елена Владимировна** – доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой уголовного права и криминологии ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
- 25) **Малкоч Виталий Анатольевич** – доктор искусствоведческих наук, Ведущий научный сотрудник, Академия Наук Республики Молдова
- 26) **Малова Ирина Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции, технологии и прикладной информатики ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»
- 27) **Месеняшина Людмила Александровна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры русского языка и литературы ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
- 28) **Некрасов Станислав Николаевич** – доктор философских наук, профессор, профессор кафедры философии, главный научный сотрудник ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»
- 29) **Непомнящий Олег Владимирович** – кандидат технических наук, доцент, профессор, рук. НУЛ МПС ИКИТ, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

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

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

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

33) **Соловьёв Дмитрий Николаевич** – доктор исторических наук, доцент, профессор кафедры теории и истории государства и права ОЧУ ВО «Санкт-Петербургская юридическая академия»

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

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

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

3. Утвердить состав секретариата в лице:

- 1) Бычков Артём Александрович
- 2) Гуляева Светлана Юрьевна
- 3) Ибраев Альберт Артурович
- 4) Косарев Михаил Юрьевич
- 5) Косарева Капиталина Алексеевна

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



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ



УДК 339

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЕВРОПЕЙСКИЕ И РОССИЙСКИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПАНИИ

Funded by the ERASMUS+ Programme of the European Union. Agreement number 2015-0860/014 – 001. Project coordinator – Ph.D. in Sociology, Deputy Head of Research & Development Planning & Support of Financial University under the Government of the Russian Federation, Marina E. Rodionova

МОРЕВА ЕВГЕНИЯ ЛЬВОВНА

к.э.н., доцент

заместитель директора Института промышленной политики и институционального развития
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

ХАЙХАН АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

МАГОМЕДХАЖИЕВА ЗАРЕМА САЙДМАГОМЕДОВНА

Студенты международного финансового факультета
Финансового университета

Координатор проекта: к. соц. н., доцент Департамента социологии, заместитель директора по
планированию и организации НИР Финансового Университета при Правительстве РФ –

Родионова Марина Евгеньевна

Аннотация: В данной статье ставится задача рассмотреть последствия антироссийских санкций, которые были наложены ЕС, США и другими странами на РФ, а так же введенного в ответ на санкции продовольственного эмбарго. Проанализирован как российский рынок, так и европейский, а так же даны примеры больших и успешных корпораций, которым приходится выживать в столь “непростое время”.

Ключевые слова: российские санкции, изменение экспорта, экспорт сельскохозяйственных продуктов, производители мяса, Дениш Краун, ПАО “Мироторг”.

THE IMPACT OF SANCTIONS ON RUSSIAN AND EUROPEAN AGRICULTURAL COMPANIES

Moreva Evgenia Lvovna,
Khayhan Aleksey Vladimirovich,
Magomedkhazhieva Zarema Saidmagomedovna

Abstract: This article aims to consider the consequences of anti-Russian sanctions imposed by the EU, the US and other countries on the Russian Federation, as well as the food embargo imposed in response to sanctions. Both the Russian market, and European one are analysed, and examples of big and successful corporations which have to survive in so "hard times" are also given.

Key words: Russian sanctions, change of export, agri-products export, meat producerstext, Danish Crown, Mirotoorg.

Not so long ago, in 2014 the USA, the EU, some other countries and international organizations applied sanctions against Russia. The reason for that was the accession of Crimea to the Russian Federation. Undoubtedly, in its turn Russia imposed retaliatory sanctions, which banned import of some agricultural products, raw materials and food products from the United States of America, the European Union, Canada, Australia and Norway.

Russia usually ranked as the EU's third trading partner and the EU –as Russia's biggest trading partner and has always been its most important foreign investor. The main EU exports to Russia are machinery, transport equipment (cars), chemicals, medicines, electrical and electronic goods and agricultural products. Russian exports to the EU are dominated by mineral fuels, which contribute to a substantial Russian trade surplus.

For the European Union the Russian Federation is the fourth biggest trading partner. However in recent years we can observe a downturn trend in trade volumes between two countries mainly due to bad economic performance of Russia, as well as the result of sanctions from both sides, in response to the Crimean conflict. In respect to such market condition, the European Union has had to redistribute its trade volumes to other trading partners: China, USA, Turkey, and Japan. The main EU exports to Russia are machinery, chemicals, medicines, electrical and electronic goods and agricultural products. The export volume grew up to 2013 where it achieved €120 billion. Then on 6 August 2014, Russia imposed an embargo on the countries of the European Union, mainly on agricultural foodstuff, and export to the Russian Federation dropped down by €17 billion to a total value amounting to €103 billion. In 2016 the total value of exported goods from the EU to Russia is amounting to €72 billion.

As it was already mentioned, the Russian sanction most affected European agriculture. As it is shown on the graph, over a four-year period overall exports of agri-food products have decreased by € 6,3 billion, from €11,8 billion in 2013 to €5,5 billion in 2016. As the result of the embargo, the most affected was animal products.

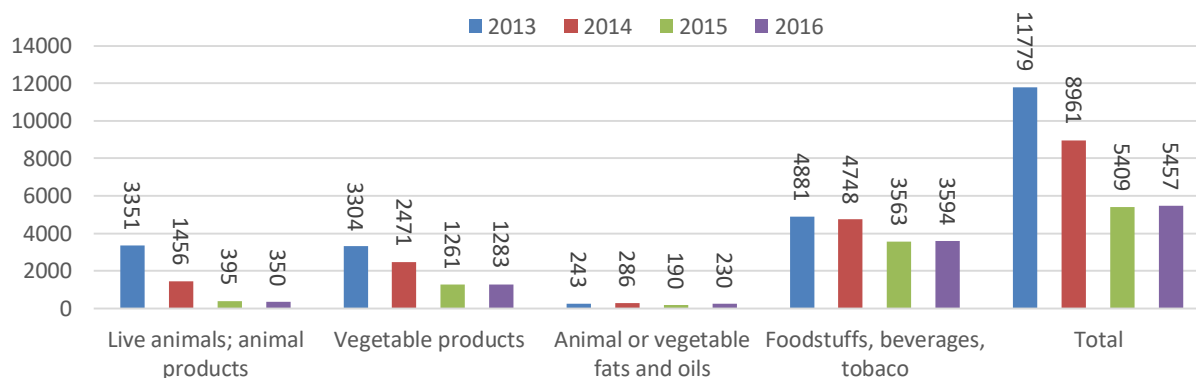


Fig.1. Structure of the EU agri-products exports to Russia 2013-2016 (in € million)

Source: European Commission data bank

Here observed approximately 89,6% reduction in export volume of animal products (from € 3351 mil in 2013 to € 350 mil in 2016). Additionally, vegetable production also has experienced a significant drop in export volumes to Russia, almost by 61,2 % since 2013. According to the latest statistics, the most pressure of trade ban experience Germany, France, Netherlands, Poland, Italy and Latvia.

In order to mitigate the substantial fall in EU agri-food exports to Russia, the EU redirect its exports to other trade partners. Since 2013 the export to the Russian Federation dropped by 6%. The significant part in exported volume to Russia was substituted by China, USA, Japan and Switzerland. Despite the fact of accurate redistribution of sales channels and overall growth of European export from €177,7 billion in 2013 to €263 billion in 2016, some branches of agricultural production of the European Union suffer from ban on the sales of certain goods. For instance, the production of meat of swine (fresh, chilled or frozen) from 2013 to 2014

dropped by €129 million, as the result of fall in EU pork export to Russia (from €959million to €44million).

Looking at the overall effect, economic sanctions on foodstuff and agricultural products directly covered by Russian countersanctions will caused limited overall economic damage to economies within limited the EU. However, approximately all losses were mitigated mostly by redistribution exports to alternative trade partners.

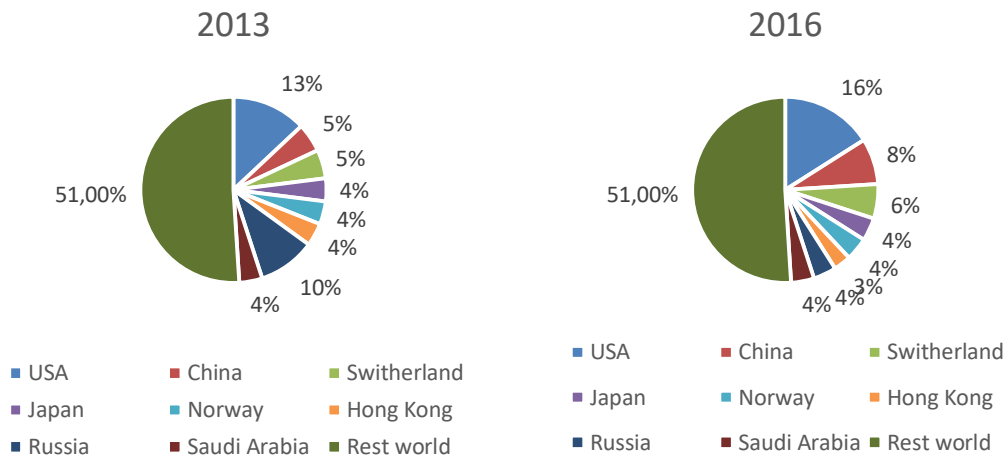


Fig. 2. Structure of the EU agri-products exports around the world in 2013 and 2016 (in percentage)

Source: European Commission data bank. Eurostat Statistics Explained "Extra-EU trade in agricultural goods"

The Danish Crown Group is a global food company focusing primarily on meat and meat products. It is one of the biggest European producers of meat, especially pork. Its total revenue value amounted to 60 billion of Danish kroner in 2016 and 22,9 billion of Danish kroner of total sales is swine. Thus the Russian embargo in 2014, with subsequent fall in demand in pork by €916million, was challenge for the company. However, despite overall decrease in prices of swine meat and consumption, company experience gradual increase in its revenue by 2 billion of Danish kroner over four-year period.

In our opinion, key factors in sustainable growth of revenue of Danish Crown Group in non-preferable market conditions are redirection of channels of sales to China and USA, fall in imports of pork in the EU, as the result increase in domestic demand for swine meat, renovations and the increase in production capacity.

Observing overall situation, we can point out that big producers of swine overcome the fall in demand without significant losses mainly due to the reliable business models and access to wide range of foreign markets. Furthermore the main harm from sanctions fell on SMEs and farmers because of their insignificant production capacity and lack of access to the international market.

As a result of sanctions there is downturn of international trade between Russia and Europe. Dynamic of export from Russia to EU, import to Russia from EU, trade turnover and share in the total Russian trade turnover are presented in table

	2012	2013	2014	2015
Turnover	409599,7	416515,9	377538,6	235722,9
Export	277085,8	282237,9	259051,7	165566,2
Import	132513,9	134278,0	118486,9	70156,8
Share in the total Russian turnover, %	48,6	49,5	48,1	44,8

Fig. 3. Russian-European trade relations

Source: Russian Federation Federal State Statistic Service data bank

We can monitor the impact of sanctions on the food products supply in Russia according to the changes in prices, which is shown in the table (at the end of year, in rubles per kilo)

Product name	2013	2014	Growth 2014/2013	2015	Growth 2015/2014	Growth 2015/2013
Meat of cattle (except boneless meat)	244,55	272,28	111%	314,94	116%	129%
Pork (except boneless meat)	214,18	272,36	127%	271,08	100%	127%
Chicken cooled or frozen	107,03	136,14	127%	133,73	98%	125%
Cooked sausage	302,94	310,54	103%	344,81	111%	114%
Fish frozen	90,79	110,65	122%	138,16	125%	152%
Fish salted, marinated, smoked	252,52	292,21	116%	352,58	121%	140%
Butter	308,92	357,54	116%	397,75	111%	129%
Sunflower oil	75,47	78,09	103%	107,62	138%	143%
Milk 2,5-3,2% fat, for a liter	38,64	43,81	113%	47,61	109%	123%
Cheese	326,89	388,81	119%	418,61	108%	128%
Apples	63,26	76,7	121%	87,43	114%	138%

Source: Russian Federation Federal State Statistic Service data bank

As to the whole researching period at the end of 2015 in comparison with 2013 the most suffered for embargo production items became frozen fish, then sunflower oil, then comes salted, marinated, smoked fish, after it - apples, and finally butter and meat of cattle.

Russia has started collaboration with other partners of the world with the aim to cover banned directions. European meat on the Russian market has been changed meat from Brazil, Belorussia, Paraguay, Argentina and Iran etc. European fruits are replaced by fruits from Ecuador, Pakistan, Morocco, China etc. European vegetables are substituted by vegetables from Egypt, Republic of South Africa, Israel, Azerbaijan etc.

Also there is a large change in the internal agricultural policy of the Russian Federation. Internal policy of import substitution starts growing. In 2014 Government of the Russian Federation increased on 39% expenditures of federal budget on realization of agricultural development program till 2020. The sum has risen from 1,5 trillion rubles in 2012 till 2,1 trillion rubles in 2014.

But in his annual presidential address to the Federal Assembly of the Russian Federation on the 3-rd of December 2015 V.V. Putin initiated a challenges to provide totally internal market by Russian agricultural raw materials and food products to 2020 and to move out to external markets with high quality natural products. He said, that the Government has to support successful farmers and agricultural companies, first of all. All non-cultivated agricultural lands will be withdrawn and sold at auctions. Leading research institutes, the Russian Academy of Science must create Russian technologies of cultivating, storage and treatment of agricultural products. This focus on internal resources of agricultural development means broad federal support of agriculture. As a result Russia will become really strong supplier of agricultural and food products on the world market in the nearest future.

The Russian meat producer, Miratorg, has increased its revenue by 25% in 2016 in comparison with an indicator of 2015 and has made 120 billion rubles. In 2016 the company produced and sold about 700 thousand tons of products - 17% more than in the previous year. This year the turnover will be 150 billion rubles. In 2017 the holding plans to invest about 37 billion rubles. Most of these funds will go to the opening of new farms for the breeding of cattle. In total this year it is planned to open 20 new farms in Bryansk, Kaluga, Orel, Tula regions.

In general, Russian meat producers, getting the opportunity to increase production for the period from the introduction of Russian food counter-sanctions last year were adjusted for export, mainly developing markets of the Middle East and Africa and South-East Asia, and especially waiting for the opening to Russia of the market of China.

Sanctions from both sides caused to serious structural changes in Russian market, as well as in Euro-

pean one. Furthermore, the Russian federation is failed to achieve the import European agri-product substitution in short period of time and as the result had to distribute its import between other trader partners on less favorable conditions. We observed and found that Russian meat producer Miratorg benefit the most from such market conditions. However, the Russian embargo didn't cause a significant economic damage to European agri-producers, the most part of which were mitigated by accurate redirection of export channels. Nevertheless, it should be pointed out that sanctions hit hard on small-scale production and farmers, but didn't touch large-scale producers like the Danish Crown Group, which increase their revenue over four-year period in unfavorable economic conditions and overall decline of Russian-European trade volumes.

List of literature

1. "Impact of sanctions on agricultural policy in European Union and Russia" Zuzana Kapsdorferová , Olga Sviridova1:[http://spu.fem.uniag.sk/mvd2016/proceedings/en/articles/s3/kapsdorferova_sviridova2.pdf]
2. European Commission, Briefing of October 2015 : "Economic impact on the EU of sanctions over Ukraine conflict"[http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/documents/dru/dv/dru_20151027_07/dru_20151027_07en.pdf]
3. Official website of Miratorg [<https://miratorg.ru>]
4. Official website of Danish Crown [<https://www.danishcrown.com>]
5. Европа перед вызовами начала XXI века.: монография. Под общ.редакцией М.Е.Родионовой. Москва, КНОРУС, 2017г.
6. Европа в новой мировой реальности: монография / Я.А.Пляйс, М.Е.Родионова и др.. – Москва: РУСАЙН, 2016г. – 170с.

УДК 336.71.078.3

БАНКОВСКИЙ НАДЗОР РФ: МЕТОДЫ, ФУНКЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

МАКУХИНА ЯНА ОЛЕГОВНА,

ассистент кафедры банковского дела

МАРТИРОСЯН ЛУСИНЕ АРТЕМОВНА

Студентка

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

Аннотация: в данной статье раскрывается сущность банковского надзора в Российской Федерации. Исследуются методы, функции и перспективы развития банковского регулирования и надзора. Также, рассматриваются перспективы улучшения системы банковского регулирования и банковского надзора в Российской Федерации.

Ключевые слова: банковский надзор, деятельность банка, методы и функции надзора за банковской деятельностью, перспективы развития системы надзора.

BANKING SUPERVISION OF THE RUSSIAN FEDERATION: METHODS, FUNCTIONS AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT

Makukhina Yana Olegovna,
Martirosyan Lusine Artemovna

Abstract: the article reveals the essence of banking supervision in the Russian Federation. Examines the methods, functions and perspectives of development of banking regulation and supervision. Also, discusses the prospects of improving the system of banking regulation and banking supervision in the Russian Federation.

Keywords: banking supervision, bank activity, methods and functions of supervision of banking activities, prospects for the development of the supervision system.

Данная тема актуальна тем, что происхождение проблем в работе одного банка или банковской системы в общем, вероятно, приведет к отрицательным результатам в экономике государства. Вот почему следует выработать предпочтительные организационные формы осуществления надзорных полномочий для обеспечения стабильного развития экономики и самой банковской системы.

Прежде, чем начать говорить о методах и функциях банковского надзора, дадим определение данному явлению.

Банковский надзор – это надзор центрального банка над выполнением и соблюдением кредитными учреждениями законодательства, которое регулирует работу банковских учреждений, установленных им нормативных актов, в том числе финансовых нормативов и правил бухгалтерского учета и отчетности.

В Федеральном Законе «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (глава 10, статья 56) говорится, что основными целями банковского регулирования и банковского надзора являются сохранение устойчивости банковской системы Российской Федерации, а также защита интересов

вкладчиков и кредиторов [1]. К видам банковского надзора относят: прямой (превентивный); либеральный (защитное регулирование), в действительности идет комбинация двух видов. Банковская теория зарубежных стран применяет термин «разумный банковский надзор» (рис. 1).

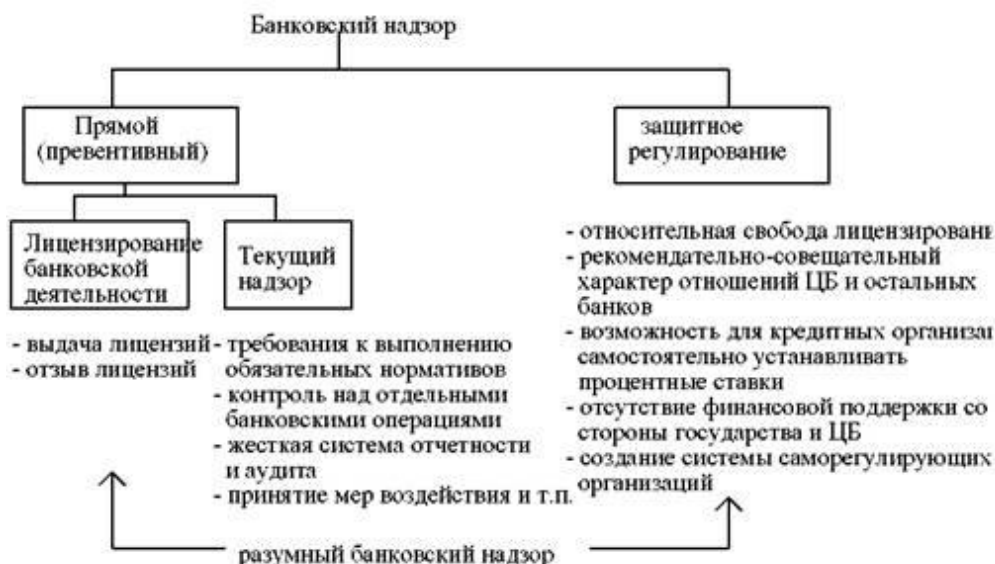


Рис. 1. Схема организации банковского надзора

Главная задача предварительного надзора – оценка подготовленности основателей кредитной организации к обеспечению соответствующего стабильного развития с финансовой, управленческой и технической точек зрения.

Данный надзор своей целью выделяет разработку положений, в соответствии с которыми кредитное учреждение сможет результативно управлять рисками, возникшие в ходе его деятельности.

В случае, когда кредитная организация не может исполнять свои полномочия, что говорит о критическом финансовом состоянии такой организации, тогда Банк России имеет право предпринять меры по сокращению отрицательных последствий развития явлений.

Регулирующие и надзорные функции Банка России, принятые ныне действующим Федеральным законом, реализоваться через Комитет банковского надзора. Данный комитет связывает руководителей структурных подразделений Банка России, которые следят за выполнением надзорных функций [1].

Механизм регулирования и надзора содержит систему инструментов и методов организации банковской деятельности.

Данные методы подразделяются на:

1. Экономические, которые оказывают в основном не прямое воздействие на работу банковских учреждений. Можно выделить три главных группы методов:

- нормативные;
- налоговые;
- корректирующие.

2. Административные методы, охватывающие лицензирование, лимиты и запреты.

3. Методы по регулированию деятельности направлены на уменьшение уровня банковских рисков. К данному методу можно отнести инструктивные материалы, которые были разработаны Банком России и основываются на законе «О банках и банковской деятельности» и нормах международного банковского права.

4. Методы по надзору за деятельностью направлены на организацию контроля за исполнением банковского законодательства и инструкций ЦБ.

Следует сказать, что результативность банковского регулирования и надзора в полной мере зависит от конкретных задач, которые были поставлены перед надзорными органами, в какой мере их

правильно понимают и поддерживают органы, создающие экономическую политику стран [2].

Перспективы улучшения системы банковского регулирования и банковского надзора в Российской Федерации нацелены на повышения «прозрачности» деятельности, то есть построение и применение системы начального реагирования; осуществление публикаций финансовых отчетов; разработка эффективного механизма профилактики банкротства кредитных организаций и прекращения их деятельности в рамках банкротства.

Проведя анализ главных сторон деятельности Банка России в создании и исполнении банковского регулирования и надзора в нынешних условиях, ухудшенных возникнувшими на сегодняшний день политическими и экономическими условиями, можно определить ряд основных нижеуказанных проблем.

Ни для кого не секрет, за последнее время замечается ухудшение внешних и внутренних условий работы банковской системы, также растет уровень рисков деятельности ее субъектов. Поэтому наблюдается тенденция повышения банковского регулирования и надзора. По одному мнению, ужесточение требований к деятельности кредитных организаций приводит к увеличению качества проводимых на банковском рынке операций и увеличению стабильности данного сектора, по другому мнению – такие меры влекут за собой и негативное влияние.

Например, усиление требований к работе кредитных организаций сейчас приводит к увеличению случаев отзыва банковских лицензий. По итогам надзорной деятельности в 2013- 2015 гг. Банк России отозвал лицензии у 213 кредитных учреждений. Кроме того, результатом усложнения и ужесточения мер банковского надзора является проблемой.

Таким образом, по причине улучшения эффективности и стабильности банковского сектора точного и конкретного решения требует вопрос о саморегулировании банковской системы. Кредитным организациям в ходе своей работы следует позаботиться в исполнении обязательных условий, осуществлять анализ динамики показателей работы с внутренней точки зрения, что поспособствует нахождению проблем на начальном этапе и вовремя их ликвидировать.

Вопрос о сохранении прочности банковского сектора в ходе исполнения Банком России своей надзорной функции предусматривает решение ряда задач, ориентированные на предоставление информационной наглядности и прозрачности, ввод результативных методик, соответствие функционирования банковской системы общепринятым мировым правилам, усовершенствование саморегулирования банковского сектора и увеличение скорости обнаружения и исключение появляющихся проблем [3].

Список литературы

1. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)".
2. Шевчук Д.А. Банковское право РФ: конспект лекций [Электронные ресурс]. Режим доступа: <http://uristinfo.net/bankpravo/79-dashevchuk-bankovskoe-pravo-rf-konspekt-lektsij/1682-tema-8-bankovskij-nadzor.html>
3. Банковское регулирование и банковский надзор [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.banki.ru/wikibank/bankovskoe_regulirovanie_i_bankovskiy_nadzor/.

УДК 338.2

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ» НА 2013-2020 ГОДЫ В РОССИИ

ТЕНИЩЕВ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ

к.э.н., доцент

ЛОГИНОВА ЯНА АНДРЕЕВНА

студентка

ШАБАЛИНА ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: в статье представлены наиболее значимые ожидаемые результаты от реализации государственной Программы «Развитие образования» на 2013-2020 годы, и мероприятия по их достижению.

Ключевые слова: государственная программа, индикаторы, квалифицированные кадры, Министерство образования, общее образование, высшее образование.

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF EDUCATION IN RUSSIA

Tenishchev Alexander Vladimirovich,
Loginova Yana Andreevna,
Shabalina Tatyana Vasilevna

Abstract: the article presents the most important expected results of the implementation of the state Program "Development of education" for 2013-2020 and the activities to achieve them.

Key words: state program, indicators, qualified personnel, Ministry of education, General education, higher education.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 мая 2013 г. №792-р была утверждена государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы. Считается, что одной из отправных точек при подготовке данной Программы стал долгосрочный прогноз социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года, разработанный Министерством экономического развития Российской Федерации в 2012 году. В этом документе, среди всех основных тенденций, было зафиксировано начавшееся сокращение населения в трудоспособном возрасте в сочетании с усилением дефицита квалифицированных рабочих кадров. В результате выяснилось, что создание новой и эффективной системы образования, которое приведёт к увеличению числа

квалифицированных кадров, становится не только целью, но и ресурсом социально-экономического развития страны на ближайшие годы [3].

Одним из ожидаемых результатов реализации Программы развития образования является качественное улучшение результатов российских школьников по итогам международных сопоставительных исследований качества общего образования.

Так, по сравнению с 2010 годом, результаты московских школьников, а, значит, московских учителей, серьезно выросли. Количество тех ребят, которые набрали 250 баллов по трем предметам, поднялось с 3% до 14%, 220 баллов – с 14% до 33%, 190 баллов – с 35% до 53%. Каждой школе важно обеспечивать результат не ниже 190 баллов по трем предметам, т.е. в среднем 63 балла по одному предмету. Именно этот показатель установлен Рособрнадзором как критерий эффективности при наборе абитуриентов в ведущие ВУЗы нашей страны [1].

Также, в качестве результата реализации Программы выступает повышение удовлетворенности населения качеством образовательных услуг. Определение уровня удовлетворённости наиболее точно можно определить только на региональном уровне. Так, в 2016 году, Общественным советом при Департаменте образования города Москвы была проведена независимая оценка качества общего образования по 10-балльной системе на территории города Москва (рисунок 1). В опросе участвовали 112 832 респондента.



Рис. 1. Результаты независимой оценки качества образовательных услуг, баллы от 0 до 10

Исходя из данных рисунка 1, можно сделать вывод о том, что удовлетворённость общим образованием в г. Москва достаточна высока. Большинство из оценок достигает 8-10 баллов, а также они имеют положительную динамику.

Ещё одним ожидаемым результатом государственной программы развития образования на 2013-2020 годы является повышение привлекательности педагогической профессии и уровня квалификации преподавательских кадров. Долгое время престиж профессии педагога был очень низок. Но в последнее время уважение россиян к этой профессии беспрестанно растет [4]. В общественном сознании одновременно с ростом престижа и уровня дохода учителя, формируется и отождествление данной профессии со стабильностью и привлекательностью, также профессия творческая и дает возможность самореализации личности педагога [7].

По итогам опроса Фонда общественного мнения, отвечая на вопрос «Как вы думаете, сейчас профессия школьного учителя пользуется, или не пользуется уважением?». В 2001 году 61% россиян выбрали вариант ответа «не пользуется», в 2006 году – 55%, в 2012 – 47%, в 2014 – 37%. Впервые в 2014 году количество респондентов, уверенных в высоком престиже профессии педагога составило 54%, тем самым превысив количество тех, кто придерживался противоположной точки зрения.

В 2015 году в рамках Международного исследования по вопросам обучения и преподавания (Teaching and Learning International Survey, TALIS) Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) была проведена независимая оценка качества российского общего образования. Среди положительных тенденций, которые были выявлены в результате данного исследования, наблюдается стремление российских педагогов к профессиональному развитию и осознание ими важности внешней оценки работы как важного фактора, влияющего на уровень оплаты труда [2].

К негативным показателям, выявленным при анализе, относится высокий уровень нагрузки. В странах ОЭСР средняя нагрузка школьного учителя составляет 38 часов в неделю, когда в России – 46 часов. Около 88% российских учителей работают на полную ставку. Еще больше работают педагоги в школах стран Азии. Немаловажным критическим моментом является и объем административной работы, т.е. выполнения «бумажной» работы в виде заполнения различных отчетных документов.

Что касается результатов, связанных с высшим образованием в нашей стране, то в 2013 году было принято решение о распределении субсидий, предоставляемых из федерального бюджета на государственную поддержку ведущих российских университетов с целью повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров [5]. Для распределения этих субсидий был проведен открытый конкурс среди крупнейших российских университетов. По его результатам 15 вузам-победителям были предоставлены субсидии из федерального бюджета в размере 592,4 млн рублей для каждого вуза-победителя. Осуществляемые мероприятия в дальнейшем будут способствовать увеличению количества российских университетов, занимающих лидирующие позиции в мировых рейтингах, повышению качества российского образования и его конкурентоспособности на мировом рынке образовательных услуг. В конце 2016 года компания Quacquarelli Symonds (QS) опубликовала международный рейтинг университетов 2016 года, на этот раз в него вошли сразу 22 российских вуза, в то время, как в 2014 году в этот рейтинг не попал ни один российский ВУЗ [9].

Стоит заметить, что разработка государственной программы вызвала активную полемику в общественных научных кругах. Ряд экспертов отмечают положительные стороны проекта, то есть направленность на преодоление хронических проблем образования, таких как низкая заработная плата преподавателей, нехватка общежитий для студентов и другие. В то же время, Программа вызвала и негативную реакцию. Например, председатель Общественного совета при Министерстве образования и науки РФ – Ж.И. Алфёров назвал Программу сырым и неготовым проектом, так как были учтены не все аспекты образовательной системы, которые необходимо было затронуть. Например, было уделено не достаточно внимания подготовке квалифицированных рабочих кадров. Нет и видения того, как отразится на очередях в детские сады снижение численности детей-дошкольников вследствие вступления в детородный возраст населения, родившегося в 1990-х годах.

В части финансирования Программы также остаётся ряд вопросов, на которые нет исчерпывающих ответов. Так, в ней сказано, что совокупный объём затрат на сферу образования по отношению к

ВВП увеличится с 1,1% до 6,5% к 2020 г. Однако неясным остаётся то, за счёт чего они увеличатся и не имеет ли данная формулировка введение платного общего образования [6].

Подводя итоги, можно сказать, что в ходе реализации Программы будет происходить формирование современной структуры сети образовательных организаций, повышение качества образования, в том числе через поддержку интернационализации, а также обеспечение социальной поддержки педагогов и обучающихся [8]. Также будет происходить модернизация образовательных программ общего и профессионального образования, обеспечивающая гибкость и индивидуализацию процесса обучения с использованием новых технологий. Нельзя не отметить то, что в Программе развития образования имеются неточности, но в целом, согласно прогнозам, образовательная система Российской Федерации должна значительно улучшиться.

Список литературы

1. Агарева Н.В., Костюченко Т.Н. Демографические проблемы социально-экономического развития Ставропольского края // Актуальные проблемы социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа: сб.науч.тр. Ставрополь: АГРУС СТГАУ, 2012. С.162-166.
2. Банникова Н.В., Костюченко Т.Н., Стеклов А.Н., Зубцова А.А., Анохин Д.С. Стратегическое планирование: современные подходы. Ставрополь, 2007. 48с.
3. Дяченко Э.В., Костенко И.С. Развитие профессионального образования государственной программы Российской Федерации «Развитие образования на 2013–2020 годы» // Молодой ученый. 2015. №12.2. С. 24-26.
4. Ермакова Н.Ю., Банникова Н.В., Костюченко Т.Н. Инновационный потенциал России // Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства: сбор. труд. Международной научно-практической конференции. 2009. С. 145-149.
5. Костюченко Т.Н. Планирование и прогнозирование социально-экономического развития: учебно-методический комплекс. – Ставрополь: АГРУС, 2012. 156 с.
6. Костюченко Т.Н., Лисова О.М. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития: учебное пособие. – Ставрополь, 2014. 188 с.
7. Костюченко Т.Н., Фисенко С.В. Теоретические аспекты индикативного планирования социально-экономического развития // Состояние и перспективы модернизации экономики России: сборник научных трудов по материалам 74-й научно-практической конференции. – Ставропольский государственный аграрный университет. 2010. – С. 116-119.
8. Леонидова Г.В., Головчин М.А. Анализ программных разработок развития образования // Развитие человеческого потенциала. 2013. №63. С. 115-116.
9. Панфилов Ф.А. «Государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013-2020 годы как фактор трансформации макроэкономических отношений» // Вестник Костромского государственного университета им.Н.А. Некрасова. 2014. №2. С. 91-93.

УДК 657

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ КАЛЬКУЛЯЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

ЛОГИНОВА ЯНА АНДРЕЕВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: в данной статье раскрыта сущность нескольких наиболее перспективных калькуляционных систем, а также описаны положительные и отрицательные стороны их применения и примеры компаний, использующих данные системы.

Ключевые слова: калькулирование, себестоимость, издержки, ABC-система, таргет-костинг, кайзен-костинг, чистая прибыль, планирование производства.

PROSPECTIVE PRICING SYSTEM

Loginova Yana Andreevna

Abstract: the article reveals the essence of several of the most promising cost-accounting systems, and describes the positive and negative aspects of their use and examples of companies using these systems.

Key words: calculation, cost, costs, ABC system, target costing, Kaizen costing, net profit, production planning.

Для каждого предприятия очень важно учитывать все свои доходы и расходы. Помимо их суммарной величины, необходимо также исчислять величину затрат, приходящихся на единицу выпускаемой продукции. Такой процесс называется калькулированием себестоимости продукции.

Основной целью калькулирования является определение полной себестоимости единицы продукции. Актуальность данной темы заключается именно в том, что от уровня себестоимости продукции зависит большинство показателей деятельности организации: величина чистой прибыли и рентабельности, материалоёмкость и другие.

Калькулирование издержек происходит в рамках определённой калькуляционной системы. Под калькуляционной системой можно понимать совокупность методов и процедур, обеспечивающих соотношение издержек с направлениями и видами деятельности организации для обеспечения процесса управления затратами и осуществления функций их планирования, контроля, учета, анализа и регулирования [2]

Одной из современных перспективных калькуляционных систем является Activity-Based Costing или метод ABC. Данный метод используется на многоменклатурных предприятиях с гибкой организационной структурой и в тех случаях, когда необходима информация о максимально точной себестоимости продукции. Исходя из этого, в рамках этой калькуляционной системы производится более дифференцированная группировка издержек предприятия.

Метод ABC основан на систематизации расходов по функциям. К таким функциям можно отнести производство, сбыт продукции, маркетинговую деятельность предприятия, техническое обеспечение, обслуживание покупателей и другие функции организации. Особенностью данной системы является то, что затраты предприятия, учтенные по элементам издержек и статьям калькуляции, группируются вначале по функциям производственно-хозяйственной деятельности, а затем относят на себестоимость кон-

кретных изделий, работ, услуг.

Для того, чтобы рассчитать стоимость ресурсов, необходимо сначала определить их структуру. Затем следует распределить затраты на необходимые ресурсы. Как правило, выделяют следующие виды ресурсов:

- персонал,
- оборудование и транспорт,
- помещения, земельные участки

Далее разрабатывается структура операций, необходимых для создания продукции (работ услуг). После этого определяется объём ресурсных затрат пропорционально объёму операций, которые необходимо осуществить.

Достоинствами ABC-метода можно считать то что, он является эффективным механизмом управления затратами и прибылью. Также он позволяет привести каждый вид продукции каждой территориальной зоны в общий финансовый результат. Помимо этого, ABC-метод даёт возможность устранения непроизводственных расходов и точное определение производственных затрат, позволяет контролировать объём этих затрат и выявлять причины их появления. Исходя из этого, у предприятия появляется возможность осуществлять эффективную ценовую и маркетинговую политики.

Помимо системы Activity-based costing существует ряд других перспективных калькуляционных систем. К их числу можно отнести две современные системы калькулирования затрат: таргет-костинг и кайзен-костинг. Эти две системы на данный момент являются наиболее перспективными за рубежом [3].

Таргет-костинг – японский термин, который означает «управление». Особенность этой системы заключается в том, что она используется на этапе проектирования какого-либо нового изделия, либо на этапе модернизации продукции. Ещё одной особенностью этого метода является то, что сначала предприятие осуществляет маркетинговые исследования, на основе которых определяется будущая цена продукции. Затем, отталкиваясь от этой цены, организация определяет себестоимость продукции.

Система таргет-костинг опирается на некоторые принципы:

- ориентация на требования рынка и потребителей;
- калькуляция затрат, необходимых для производства новых продуктов и их составных частей;
- учёт влияния на себестоимость продукции пожеланий потребителей по качеству и срокам изготовления продукции;
- ориентация на концепцию жизненного цикла продукта и др.

Управление затратами с помощью системы таргет-костинга происходит в несколько этапов:

- 1) проведение маркетинговых исследований и установление рыночной цены изделия, исходя из которой, определяется объём продаж;
- 2) расчёт целевой прибыли;
- 3) определение допустимой себестоимости изделия, которая представляет собой разницу между рыночной ценой продукции и ожидаемой прибылью;
- 4) определение оптимальных затрат по каждой функции изделия;
- 5) калькулирование затрат по каждому компоненту изделия и по каждой функции предприятия;
- 6) проведение сравнительного анализа допустимых затрат по изделию и его отдельным компонентам с производственными затратами;
- 7) окончательное установление целевых затрат;
- 8) выпуск продукции и непрерывный контроль [1].

Цель данной системы заключается в том, чтобы оптимально спроектировать затраты будущего изделия ещё на этапе исследовательских разработок, а не сокращать затраты на стадии производства уже разработанного продукта, когда становится достаточно трудно повлиять на затраты или проект продукта.

В основном, метод таргет-костинга применяется в отраслях, осуществляющих различного рода инновационную деятельность, а также в сфере обслуживания. Наиболее распространена эта система в

Японии, где около 80% компаний используют её, в том числе и такие крупные предприятия, как Nissan, Sony, Toyota и другие.

Преимущество таргет-костинга заключается в том, что использование этой системы позволяет не просто снизить затраты, но и привести их к необходимому уровню. Помимо этого, таргет-костинг обеспечивает контроль затрат ещё на стадии разработки продукции, когда вносить изменения существенно легче, чем на стадии производства. Несмотря на существенные положительные стороны системы, необходимо отметить то, что её использование требует значительного времени или крупных инвестиционных вложений, которые способствуют снижению себестоимости до заданного предела.

Рассмотрим ещё одну систему калькулирования себестоимости – кайзен-костинг, которая является логическим продолжением системы таргет-костинг. Слово «кайзен» в переводе с японского означает «совершенствование, улучшение». В этой системе снижение затрат до необходимого уровня является основной задачей. Но, немало важным является то, что в рамках этой системы, снижение себестоимости должно происходить исключительно за счёт повышения эффективности производственных процессов.

В системе кайзен-костинг определение целевой себестоимости происходит так же, как и в предыдущей системе – путём вычета из ожидаемой рыночной цены величины прибыли, которую хочет получить фирма. Таким образом, производятся только те новые продукты, расчётная себестоимость которых не превышает целевую себестоимость. Однако наличие небольшой разницы в пределах 5% является допустимым. Такая разница легко устраняется на стадии производства. Необходимо отметить, что и таргет-костинг и кайзен-костинг решают практически одну и ту же задачу, но на разных стадиях жизненного цикла продукта и разными методами. Первая система используется на стадии планирования и разработки, то вторая – на стадии производства.

Система кайзен-костинг широко применяется российскими организациями. Некоторыми крупными представителями таких компаний являются ГАЗ, РУСАЛ, КАМАЗ и другие [4].

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что калькулирование себестоимости является неотъемлемой частью деятельности любого предприятия. Таким образом, развитие существующих методов снижения себестоимости и поиск новых, позволяет выйти на новый, более эффективный уровень функционирования организации. Именно перспективные калькуляционные системы и являются этими методами, которые дают возможность предприятию эффективно управлять себестоимостью продукции, ценообразованием и прибылью.

Список литературы

1. Бобрышев А.Н. Сущность и специфика учетной работы в условиях инфляции / А.Н. Бобрышев, М.В. Феськова, А.В. Сидоренко // Международный бухгалтерский учет. 2017. Т. 20. № 7 (421). С. 413-430.
2. Дариенко Ж.Ю. Особенности формирования управленческой учетной политики / Ж.Ю. Дариенко, М.В. Феськова // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2016. № 4 (20). С. 81-85
3. Феськова М.В. Влияние организационно-технологических особенностей виноделия на организацию и ведение управленческого учета / М.В. Феськова // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 3841-3845.
4. Феськова М.В. Перспективы использования системы «директ-костинг» для целей управленческого анализа себестоимости и прибыли / М.В. Феськова, Я.В. Дариенко, Е.В. Лазарева // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-3 (53-3). С. 892-895

УДК 339.16

РАСШИРЕНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ HYIP ПРОЕКТОВ НА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ

СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ СЕРГЕЕВ

К.т.н., доцент ФГАОУ ВО
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

Аннотация: В жизни современного общества играют значительную роль институциональные инвесторы. Поскольку их деятельность охватывает большую часть населения страны, вопросы устойчивости их работы, степени надежности, стоят на первом месте и позволяют реализовать долгосрочное планирование. Методы расчета, математического моделирования, недостаточно применяются для оценки и прогнозирования поведения такой деятельности.

Ключевые слова: проект, инвестиция, институциональный, модель, прогноз.

EXPANSION OF THE METHODOLOGY OF ESTIMATION OF HYIP PROJECTS ON INSTITUTIONAL FORMATION

Sergey Mikhailovich Sergeev

Abstract: Institutional investors play a significant role in the life of modern society. Since their activities cover a large part of the country's population, the sustainability of their work, the degree of reliability, come first and allow long-term planning. Methods of calculation, mathematical modeling, are insufficiently applied for an estimation and forecasting of behavior of such activity.

Keywords: project, investment, institutional, model, forecast.

Активное распространение High Yield Investment Program, для которых используется термин «HYIP проекты» вызвано таким явлением, как глобальный охват большинства стран мира высокоскоростными сетями интернет, с концептуальной базой Web 3.0. Сегодняшний тренд их развития основан на кросс-системном [1, с. 415] взаимодействии с действующими экономическими образованиями, online технологиях с транзакциями электронных валют. Спектр криптовалют расширяется, форки BTC возникают еженедельно и актуальна проблема разработки общей методики и модели [2, с. 175] HYIP проектов. Целями данной работы поставлены определение коммерческой роли [3, с. 77] HYIP проектов, условий устойчивости и срока их функционирования. Основным драйвером данного сегмента является развитие систем электронных платежей, а также использование анонимных платежных онлайн сервисов. Проведенный обзор параметров High Yield сегмента позволяет разделить их по сроку присутствия на рынке. Это Fast HYIP, которые ведут деятельность очень короткое время, предоставляя инвесторам очень высокую доходность, на грани разумного риска достигающую за сутки 50%. Long term HYIP предоставляет небольшой процент, условия выплат предполагают отсрочку, как правило, 5-10 дней.

Для возможности использовать аппарат математического моделирования [4, с. 90] введем ряд формализмов [5, с. 325] для описания их работы:

$i\%$ - значение ставки доходности по инвестиции (interest rate); k - номер периода выплат про-

центов по инвестициям; p - сумма инвестиции; $F(k)$ - количество участников проекта; $S(k)$ - величина, на которую изменяется в денежном выражении общий портфель проекта; $P(k)$ - сумма средств, находящихся в распоряжении организаторов проекта в период под номером k ; K - число периодов или длительность существования проекта.

В отличие от принятых в финансовых вычисления обозначений, i в данном случае не отражает годовую процентную ставку, а только принятую за период выплат, который в таких проектах варьируется в широком диапазоне. Для возможности сравнения условий инвестиций необходимо применять формулу вычисления эффективной ставки, в которой аргументом будет озвученная: $EFFECTIVE(i * 360 / \omega; 360 / \omega)$, где ω - периодичность выплат; при этом за год принят базис, рассчитываемый по американскому методу NASD.

В случае линейной зависимости $F(k)$ вовлечения постоянного числа M инвесторов, имеем зависимость: $S(k) = M * p - M * p * (k - 1) * i\%$. Из условия $S(k) > 0$ безубыточности должно выполняться: $K = \text{entier} \left(1 + \frac{1}{i} \right)$. В рассматриваемом случае четко видна разница между

Fast и Long term HYIP. Когда число вовлекаемых в проект меняется в геометрической прогрессии заданной знаменателем q , это на начальном этапе соответствует решению уравнения Ферхюльста $F(k) = \theta F_0 e^{\gamma k} / [\theta + F_0 (e^{\gamma k} - 1)]$ с параметрами: F_0 - начальное число участников, γ - эквивалентно q , θ - показатель числа потенциальных участников проекта. Для этого случая условие без-

убыточности: $k < \frac{\ln \frac{i}{i - (q - 1)}}{\ln q} + 1$. Данное выражение позволяет рассчитать scam point из усло-

вий работы. Полученные выше математические формулы [6, с. 73] позволяют по срезу экономических показателей восстановить общую динамику работы HYIP проекта.

Известно, что деятельность институционального инвестора состоит в сборе у населения страны взносов, средств, сбережений и нацелена на дальнейшее размещение денег в различные инвестиционные инструменты, в том числе в недвижимость, ценные бумаги. Кроме того их работа проводится в динамическом режиме, ключевые параметры определяющие их деятельность имеют стохастический характер. Как коммерческого проект, такая деятельность нацелена на извлечение прибыли. О масштабе работы и влиянии институциональных инвесторов на бизнес - климат говорит тот факт, что с последних двух десятилетий XX века, эти игроки стали одними из самых значительных участников на ведущих рынках ценных бумаг. В первую очередь отметим NYSE (Нью-Йоркская фондовая биржа), Токійская фондовая биржа, LSE - London Stock Exchange (Лондонская фондовая биржа), SSE (Шанхайская фондовая биржа). Достаточно сказать, что около половины общего объема торговли на NYSE составляют большие пакеты акций принадлежащих институциональным инвесторам. К их особенностям, дающим преимущества, следует отнести право на преференциальные режимы работы, по сравнению с другими игроками, сниженные ставки комиссионных. Поскольку они, зарегистрированы как небанковские юридические субъекты, то на них распространяется меньшее количество регламентов защиты.

Если начать подробнее анализировать работу институционального инвестиционного проекта, то в зависимости от направления их деятельности, протяженность бизнес горизонтов может быть различной, но несмотря на это, именно отличие от длительности жизненных циклов граждан, вкладывающих в них средства, является основанием для уверенности в устойчивости таких образований. Поскольку в большинстве случаев у всех людей имеется фаза накопления в течение трудовой активности индивидуума, за ней следует фаза потребления, определяемая продолжительностью проживания на пенсионном обеспечении, и различный для разных стран и регионов, но ограниченный срок жизни. Длительность этих периодов благодаря накопленным за долгое время обширным статистическим данным,

формализованным и доступным для исследования повсеместно, хорошо описывается детально разработанными математическими законами распределения.

На этапе формирования строгих условий для моделирования [7, с. 327] деятельности институционального инвестора, следует учесть, что такие серьезные игроки данного сегмента бизнеса, как страховые компании, работают в условиях, характеризующихся высокими значениями дисперсии функции распределения отражающей время наступления сроков выплат своим клиентам. Это приводит представителей данного сегмента бизнеса к необходимости чаще вкладывать имеющиеся средства в различные высоколиквидные активы. С точки зрения эффективности ведения их бизнеса, это обстоятельство может несколько сузить диапазон инвестиционных и рыночных возможностей.

Изложенные результаты позволяют применить данный подход при моделировании деятельности различных бизнес структур осуществляющих довольно широкий круг проектов. Поскольку кросс-функциональный менеджмент предполагает взаимодействие подразделений верхнего уровня по ведущим направлениям, то вопросы относящимся к вложению средств как коммерческой активности требуют взвешенного просчитанного анализа. Из многообразия форм бизнеса полученные результаты наиболее релевантны институциональным проектам. Математическая модель, разработанная в данном исследовании, может применяться в первую очередь при долгосрочном прогнозировании деятельности такого крупнейшего институционального инвестора, как пенсионный фонд. Поскольку демографические процессы обладают значительной инерционностью, это позволяет планировать как число дееспособных граждан, так и численность населения на десятилетия вперед. Данная модель пригодна для решения актуальной в настоящее время проблемы устойчивости пенсионной системы. В этом случае, надо строго математически ввести функции распределения данных по демографии, статистике занятости активного населения и численные данные по уровню доходов.

Список литературы

1. Сергеев С. М. Формирование Кросс-моделей коммерческой деятельности в инновационных условиях // Современные методы прикладной математики, теории управления и компьютерных технологий (ПМТУКТ-2014). сборник трудов VII Международной конференции. - 2014. - с. 414-417.
2. Сергеев С.М. Теоретический подход к управлению обеспеченностью коммерческой сети // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. - №3. – с.175.
3. Петров А.Н., Курочкина А.А., Сергеев С.М. Кросс-системный подход в управлении гостиничным бизнесом // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. - 2016. - №2 (98). – с. 74-80.
4. Сергеев С.М., Сидненко Т.И. Мультидисциплинарная конвергенция информационной образовательной среды // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. - 2015. - № S.- с. 88-95.
5. Сергеев С.М. Формирование структуры управления сложными коммерческими сетями // Современные методы прикладной математики, теории управления и компьютерных технологий (ПМТУКТ-2015). Сборник трудов VIII Международной конференции. - 2015. - с. 324-326.
6. Сергеев С.М. Кросс-функциональное моделирование процессов управления коммерческой активностью // Известия института математики и информатики Удмуртского государственного университета. - 2012. - №1. - с. 73.
7. Сергеев С.М. К вопросу моделирования рыночных стратегий при неполной информации // Современные методы прикладной математики, теории управления и компьютерных технологий (ПМТУКТ-2015) / сборник трудов VIII Международной конференции. – 2015 - с. 326-328.

© С.М. Сергеев. 2017

УДК: 336

ОБЪЕДИНЕНИЕ И УКРУПНЕНИЕ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ПРОБЛЕМЫ ИХ СЛИЯНИЯ

ХАСЕНОВА КЛАРА ЕРГЕШБАЕВНАК.э.н., заведующая кафедры «Финансы»
Государственный университет им. Шакарима г. Семей**КАРАМУЛДИНОВА САЛТАНАТ ЕРКЕНОВНА**Магистрантка 1 курса факультета
«Экономика и право» кафедры «Финансы»
Государственный университет им. Шакарима
г. Семей, Республика Казахстан

Аннотация: В статье приведены результаты исследования изменений в структуре банковского сектора Республики Казахстан. Рассмотрен механизм объединения и укрупнения коммерческих банков.

Ключевые слова: коммерческие банки, экономика, слияние, конкуренция, механизм, банковский сектор.

THE UNIFICATION AND CONSOLIDATION OF SECOND-TIER BANKS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AND THE PROBLEMS OF THEIR MERGER

**Khasenova Klara Ergeshbaevna,
Karamuldinova Saltanat Yerkenovna.**

Abstract: The article presents the results of the study of changes in the structure of the banking sector of the Republic of Kazakhstan. The mechanism of consolidation of commercial banks.

Key words: Commercial banks, economy, merger, competition, mechanism, banking sector.

Изменения банковского сектора под влиянием многочисленных внешних и внутренних факторов приводят к необходимости постоянного усовершенствования существующих теоретико-методологических подходов и утверждений касательно структуры и направлений развития банковского сектора Казахстана. Процессы слияния и поглощения в банковском секторе как способ избегания кризисных явлений основаны на разработке и эффективном использовании банками организационно-экономического механизма слияния и поглощения, что является внутренней необходимостью, эволюционным этапом развития банковских учреждений. [1, с. 25]

Результаты процесса слияния и поглощения – позитивные и негативные последствия. К позитивным последствиям стоит отнести повышение рыночной капитализации вновь созданного объединения; банк, участвующий в сделке, избегает необходимости ликвидации; появляется возможность предлагать более широкий спектр услуг в большем объеме; повышается инвестиционная привлекательность банка; происходит оживление рыночной конъюнктуры из-за снижения процентов по кредитам и стоимости услуг банка; вновь созданный банк становится более конкурентоспособным; расширяется клиентская

база и сферы деятельности. [2, с.19] Негативные тенденции проявляются в угрозе монополизации рынка финансовых услуг; монопольном влиянии на промышленность страны; массовых увольнениях сотрудников однотипных подразделений [2, с.19].

Казахстанский банковский рынок находится в стадии серьезной трансформации: меняется структура, расстановка сил, ужесточаются правила игры. [3] 2016 год оказался для финансового сектора страны богатым на события, последствиям которых пока сложно дать однозначную оценку. Слияние двух титанов рынка – Казкоммерцбанка и БТА Банка, консолидация Альянс Банка, Темирбанка и ForteBank, безусловно, остаются важнейшими и давно ожидавшимися событиями. [3] В 2014 году была принята «Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан», в которой обозначены пути развития казахстанских банков. Ограничение потребительского кредитования и лимиты по кредитной нагрузке для населения, повышение требований по собственному капиталу БВУ до 100 млрд тенге и многое другое – важнейшие меры, над которыми банкам придется поработать в ближайшем будущем, чтобы не лишиться лицензии. Очистка банков от невозвратных кредитов (NPL) – важнейшая часть программы. [4]

В концепции Национального банка говорится об акценте на развитии «группы средних банков», которая позволит обеспечить высокий уровень конкуренции в банковском секторе. Другое направление, декларируемое в документе, - формирование группы банков - «чемпионов» как на основе системообразующих банков, так и путем стимулирования банков к созданию синдикатов с отечественными и зарубежными партнерами. [5]

В проекте концепции есть и предположение о том, что принудительного сокращения мелких банков или ограничения их общего числа не будет, однако «система регулирования будет направлена на укрупнение небольших банков либо их преобразование в другие формы кредитных организаций». [5]

Ниже представлена таблица действующих банков Казахстана размещенных согласно занимаемому рейтингу, с указанием размера активов (млрд тг) по состоянию на февраль 2017 г. (табл.1)

Таблица 1

Активы БВУ РК на февраль 2017 (млрд тг)

Активы БВУ РК. Февраль 2017 (млрд тг)		
БВУ	24 867,5	100%
Казкоммерцбанк	4 697,7	18,9%
Народный Банк	4 609,4	18,5%
Цеснабанк	2 086,8	8,4%
Сбербанк	1 681,7	6,8%
Атф Банк	1 388,5	5,6%
БанкЦентрКредит	1 282,3	5,2%
ForteBank	1 239,8	5,0%
Kaspi bank	1 199,1	4,8%
Евразийский Банк	1 077,2	4,3%
Банк РБК	937,1	3,8%

Тройку лидеров на сегодняшний день составляют банки АО «Казкоммерцбанк», АО «Народный банк», АО «Цеснабанк». Стоит отметить, что в следствие намечающихся слияний крупных банков ситуация с распределением банков в рейтинговой таблице изменится.

Выводы. Изменения банковского сектора под влиянием многочисленных внешних и внутренних факторов приводят к необходимости постоянного усовершенствования существующих теоретико-методологических подходов и утверждений касательно структуры и направлений развития банковского сектора Казахстана. [6, с.158] Так как процессы слияния и поглощения являются основными движущими силами вышеупомянутых изменений, то от их результативности зависит эффективность деятельности банковской системы в целом. Все это привело к необходимости детализации процесса слияния и поглощения коммерческих банков, выделения основных этапов данных процессов и разработке орга-

низационно-экономического механизма слияния и поглощения в банковском секторе. В статье были рассмотрены положительные и отрицательные стороны механизма слияния коммерческих банков. Проведен анализ банковской сферы, приведены данные, характеризующие состояние банков второго уровня по состоянию на март 2017 года, представлена рейтинговая таблица 10 лучших банков Казахстана. Данная статья дает общее представление об экономике Казахстана в целом, об этапах и проблемах процесса слияния крупных коммерческих банков в Республике Казахстан.

Список литературы

1. Полянский, А. Систематизация механизмов государственного регулирования на рынках недвижимости / А. Полянский, М. Соловьев // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – № 4(25). – 2016.
2. Галнин, Тимоти. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний / Тимоти Галнин, Дж. Хэндон, Марк. – 2015, С. 19–20.
3. Шагиев А., Воротилов А. Журнал Forbes // Ренкинг банков Казахстана 2014.
4. https://m.forbes.kz/leader/bodryiy_detoks
5. <https://rus.azattyq.org/a/obiedinenie-kazakhstanskih-bankov/25360737.html>
6. Пронин, М. В. Формирование организационно-экономического механизма слияний и поглощений / М. В. Пронин, В. И. Терехин // Вестник ТГУ. – 2017. – Вып. 5. – С. 157–162.

© С.Е. Карамулдинова, 2017

© К.Е. Хасенова, 2017

УДК 33.332.334

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ФГУП «БЕРЕЗАНСКОЕ» РОССЕЛЬХОЗАКАДЕМИИ

ГОНИК ГАЛИНА ГЕОРГИЕВНА

к. э. н., доцент

СОЛОВЬЕВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА

ст. преподаватель

ПИЛИПЕНКО ЮЛИЯ ЮРЬЕВНА

студентка 2 курса экономического факультета,
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина»

Аннотация: С помощью методов экономико-статистического анализа дана оценка эффективности использования земельных ресурсов на примере организации центральной агроэкономической зоны Краснодарского края. Выявлены направления повышения эффективности использования земельных ресурсов.

Ключевые слова: земля, ресурсы, анализ, эффективность, резервы

EFFICIENCY ANALYSIS OF LAND USE IN THE EXAMPLE ORGANIZATION FGUP «BEREZANSKOE»
ROSSELHOZAKADEMI

Gonik Galina Georgievna,
Soloveva Tatyana Vladimirovna,
Pilipenko Yuliya Yurevna

Abstract: using economic and statistical analysis methods for the estimation of efficiency of land resources in the central zone of agroeconomical example of Krasnodar region. Identified directions of increase of efficiency of land use.

Key words: earth, resources, analysis, efficiency, reserves.

Эффективное использование земельных ресурсов является залогом успешного результата хозяйственной деятельности организации. Рациональное использование земельных ресурсов – важное условие для стабилизации производства, повышение устойчивости сельского хозяйства [1, с.231].

Земля является важнейшим условием существования человеческого общества. В различных отраслях экономики роль земли не одинакова. В промышленности она используется как пространственный операционный базис. Но только в сельском хозяйстве земля становится главным

средством производства; здесь она функционирует одновременно как предмет труда и как средство труда [2, с. 264].

Объектом экономико-статистического анализа является многоотраслевое ФГУП «Березанское» Россельхозакадемии, которое располагается в посёлке Новоберезанском Кореновского района. Одним из главных направлений деятельности предприятия является семеноводство масличных культур, в том числе подсолнечника, а также сахарной свеклы.

Организация располагает материально-денежными и трудовыми ресурсами для осуществления своей деятельности, отраженными в таблице 1.

Среднегодовая численность работников за исследуемый период увеличилась на 7 человек или 1,8%, в том числе занятых в сельском хозяйстве - на 8 человек или 2,2%. Площадь организации всего, в том числе сельскохозяйственных угодий сократилась соответственно на 398 га или 2,4% и на 398 га или 2,7%. Среднегодовая стоимость производственных основных средств основной деятельности возросла на 27710,5 руб. или 9,9%. Производственные затраты на продукцию всего, в том числе на продукцию растениеводства и животноводства увеличились соответственно на 86700 руб. или 15,2%; на 151878 руб. или на 42,3%; и на 27346 или на 36,4%. Энергетические мощности всего, в том числе на 100 га сельскохозяйственных угодий возросли соответственно на 57808 руб. или на 1,5% и на 660 руб. или на 4,2%. Среднегодовая стоимость оборотных средств увеличилась на 72476 руб. или 23,8%.

Таблица 1

Ресурсы ФГУП «Березанское» Россельхозакадемии

Показатель	Годы			2015г. в % к 2013г.
	2013	2014	2015	
Среднегодовая численность работников, чел. в т.ч. занятых в сельском хозяйстве, из них занятых в растениеводстве	385 366 232	393 376 248	392 374 245	101,8 102,2 105,6
Общая площадь, га в т.ч. сельскохозяйственные угодья из них пашня	16753 14940 14857	16151 14702 14619	16355 14542 14549	97,6 97,3 97,9
Среднегодовая стоимость производственных основных средств основной деятельности, всего тыс. руб. в т.ч. на 100 га сельскохозяйственных угодий на одного среднегодового работника	279643,5 1871,8 726,3	294485,5 2003,0 749,3	307354 2113,6 784,1	109,9 112,9 107,9
Производственные затраты на продукцию, всего, руб. в т.ч. на продукцию растениеводства, на продукцию животноводства	544547 359072 75052	669335 432336 86842	631247 510950 102398	115,2 142,3 136,4
Энергетические мощности, всего, л.с. в т.ч. на 100 га угодий на одного среднегодового работника	23311 15600 60,5	23788 16180 60,5	23652 16260 60,3	101,5 104,2 99,7
Среднегодовая стоимость оборотных средств, руб.	304085	296704	376561	123,8

Экономическая эффективность — категория экономической науки, которая имеет разные формы своего проявления. Понятие эффективности, прежде всего, применяется к анализу использования ресурсов. Экономическая эффективность использования земли в сельском хозяйстве определяется системой показателей, среди которых важное место занимает результативный показатель – урожайность, а также себестоимость единицы продукции. Обобщающую оценку экономической эффективно-

сти использования земли дают стоимостные показатели: валовой доход, валовая продукция земледелия, прибыль в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий и на единицу производственных затрат и т.п. [1,2].

Урожайность основных сельскохозяйственных культур в организации – озимых зерновых, кукурузы на зерно и сахарной свеклы в 2015 г. по сравнению с 2013 г. выросла соответственно на 5,0 ц/га или на 8,5% (составив в 2015 г. 64,0 ц/га); на 12,9 ц/га или на 35,0% (составив 49,8 ц/га в 2015 г.) и на 18,2 ц/га или на 4,5% (423,9 ц/га – в 2015 г.).

Стоимость валовой продукции всего, в том числе на одного среднегодового работника снизилась соответственно на 17459 тыс. руб. или на 2,1% и на 83,1 тыс. руб. или 3,8% (таблица 2).

Таблица 2

Результаты деятельности ФГУП «Березанское» Россельхозакадемии

Показатель	Годы			2015 г. в % к 2013 г.
	2013	2014	2015	
Стоимость валовой продукции, всего, тыс. руб. в т.ч. на одного среднегодового работника на 100 га сельскохозяйственных угодий	831480	750627	814021	97,9
	2159,7	1910,0	2076,6	96,2
	55,7	51,1	56,0	100,5
Выручка от реализации сельскохозяйственной продукции (в текущих ценах), всего, тыс. руб. в т.ч. на одного среднегодового работника	454971	509890	661958	145,5
	1181,7	1297,4	1688,7	143,0
Стоимость валовой продукции, всего, тыс. руб. в т.ч. в расчете на 100 руб. производственных основных средств основной деятельности, руб.	831480	750627	814021	97,9
	2,973	2,549	2,448	82,3
Среднегодовая стоимость производственных основных средств основной деятельности в расчете на 1 руб. валовой продукции, руб.	0,336	0,392	0,378	112,5
Прибыль от реализации продукции, всего, тыс. руб. в т.ч. от продукции растениеводства в т.ч. от продукции животноводства	89561	66007	100383	112,1
	2341	2270	1943	83,0
	87220	63737	98440	112,9
Уровень рентабельности реализованной продукции сельского хозяйства, % в т.ч. растениеводства животноводства	33,3	21,3	25,1	X
	28,2	17,4	21,8	X
	5,1	3,9	3,3	X

Однако в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий она осталась примерно на прежнем уровне. Выручка от реализации сельскохозяйственной продукции в целом по организации, в том числе на одного среднегодового работника возросла соответственно на 206987 тыс. руб. или на 45,5% и на 507 руб. или 43,0%. Фондоотдача снизилась на 17459 руб. или на 2,1%. А фондоемкость, соответственно, увеличилась на 0,04 руб. или 12,5%. Прибыль от реализации продукции всего, в том числе от продукции животноводства увеличилась соответственно на 10822 руб. или на 12,1% и на 11200 руб. или 12,9%. А прибыль от продукции растениеводства сократилась на 398 руб. или на 17,0%. Уровень

рентабельности реализованной продукции сельского хозяйства, в том числе по растениеводческой и животноводческой отраслям снизился соответственно на 8,2%, на 6,4% и на 1,8%.

Изучим уровень использования сельскохозяйственных угодий, всего, а также уровень использования пашни. Для этого проанализируем таблицу 3.

Таблица 3

**Земельные угодья организации ФГУП «Березанское»
Россельхозакадемии и уровень их использования**

Показатель	Годы			2015 г. в % к 2013 г.
	2013	2014	2015	
Общая площадь земельных угодий, га	16759	16515	16355	97,6
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	14946	14702	14540	97,3
Удельный вес сельскохозяйственных угодий в площади землепользования, %	89,1	89,0	88,9	X
Площадь пашни, га	14857	14619	14459	97,2
Удельный вес площади пашни в площади сельскохозяйственных угодий, %	99,4	99,4	99,4	X
Площадь посевов сельскохозяйственных культур, га	14672	14216	14273	97,4
Удельный вес площади посевов в площади сельскохозяйственных культур, %	98,2	96,7	98,1	X

Общая площадь земельных угодий, в том числе сельскохозяйственных угодий, пашни и площадь посевов сельскохозяйственных культур сократилась соответственно на 404 га или на 2,4%; на 406 га или 2,7%; на 398 га или 2,8% и на 399 га или 2,6%. Это произошло вследствие реализации и сдачи в аренду данных видов земельных угодий.

Сельскохозяйственные угодья - участки земли, которые постоянно используются для установленных сельскохозяйственных целей. В состав сельскохозяйственных угодий входят пашня, залежь, сенокосы, пастбища, многолетние насаждения. К несельскохозяйственным угодьям относятся земельные участки, которые в данный момент не могут быть использованы для производства сельскохозяйственной продукции [6, с. 236].

Площадь сельскохозяйственных угодий за исследуемый период сократились на 398 га или 2,7%. Несельскохозяйственные угодья остались неизменными.

Наиболее полную и объективную оценку всех изменений в составе земельных угодий дает земельный баланс, который может быть построен за любой отрезок времени.

На конец 2015 г. произошло расширение земельных угодий на 56 га. Это произошло из-за увеличения пашни занятой посевами. В многолетних насаждениях, выгонах и пастбищах изменений в течение года не было. Уменьшение земельных угодий тоже произошло вследствие сокращения пашни на 160 га. Коэффициент использования пашни был максимальным в 2013 г. - 0,988 и минимальным - в 2014 г. - 0,972. Их величины свидетельствуют о высоком уровне применения этого вида угодий.

Как показал проведенный нами индексный анализ выручки по основной продукции растениеводства (сахарной свеклы, ячменя, сои и гороха), наибольший рост объема реализации в 2015 г. по сравнению с 2013 г. наблюдался у сахарной свеклы: он увеличился в 5,6 раз. Рост объема реализации по ячменю и сое составил соответственно 35,1% и 19,8%. Цена реализации возросла в большей степени по сахарной свекле, ячменю и гороху соответственно на 76,1%, 62,9% и 56,9%.

Таблица 4

Баланс земельных угодий в ФГУП «Березанское» Россельхозакадемии

Вид угодий	Наличие на 01.12. 2015 г.	Увеличение			Уменьшение			Наличие на 31.12. 2015 г.
		всего	в т.ч.		всего	в т.ч.		
			приречено от др. землепольвателей	переведено из других угодий		отведено др. землепользователям	переведено в другие угодья	
Пашня, в т.ч. занятая посевами	14619	-	-	-	160	90	70	14459
Выгоны и пастбища	14216	56	30	26	-	-	-	14272
Многолетние насаждения	30	-	-	-	-	-	-	30
Прочие угодья	53	-	-	-	-	-	-	53
Итого	781	-	-	-	-	-	-	781
Итого	15483	56	X	X	160	X	X	15323

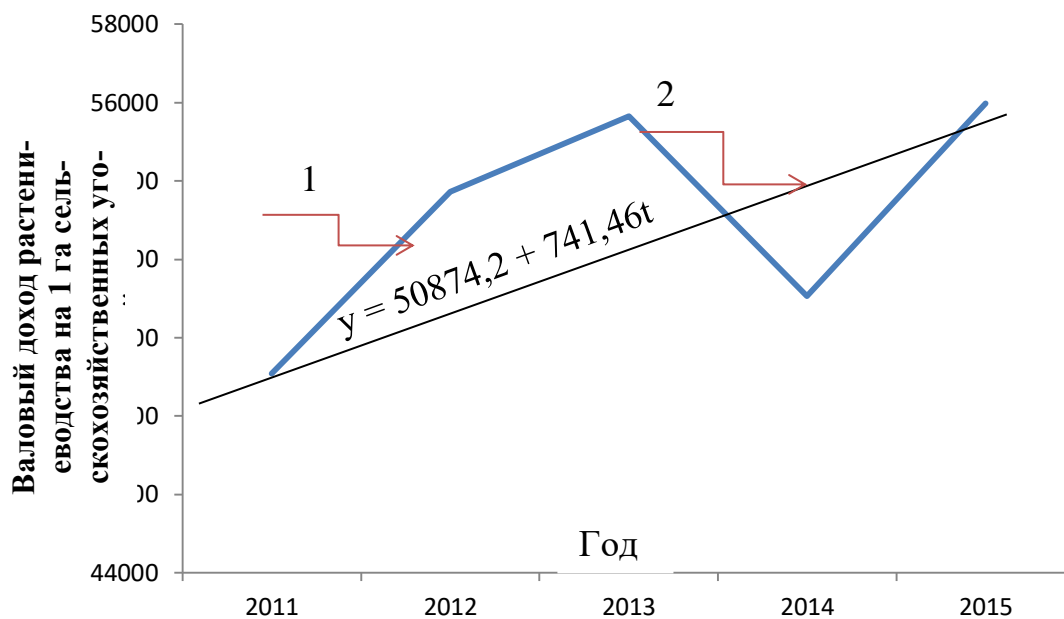


Рис. 1 Фактические и выровненные значения валового дохода в ФГУП «Березанское» Россельхозакадемии

Выручка за исследуемый период всей реализованной продукции увеличилась на 159 679,1 тыс. руб. или на 41,0%. Это произошло за счет увеличения цены реализации, что привело к росту выручки на 137744,2 тыс. руб. или на 33,5%, а также за счет увеличения объема продаж, что привело к ее росту на 21934,9 тыс. руб. или на 5,6%.

Нами было проведено аналитическое выравнивание размера валового дохода растениеводства в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, как одного из важных показателей, характеризующих экономическую эффективность использования земельных ресурсов. Для выравнивания ряда динамики

по прямой линии нужно определить теоретические значения по уравнению:

$$Y = a + bt.$$

Параметры a и b определяют способом наименьших квадратов, решая систему уравнений. В результате нами было получено следующее уравнение:

$$Y = 50874,2 + 741,46t$$

Таким образом, ежегодное теоретическое увеличение составило 741,46 руб./га. Наиболее наглядно динамика валового дохода и ее тренд представлены на графике (рисунок 1).

Таким образом, для дальнейшего повышения экономической эффективности использования земли организации ФГУП «Березанское» Россельхозакадемии можно предложить следующее:

- придерживаться требований научно-обоснованной системы земледелия, усовершенствовать структуру посевных площадей, четко придерживаться принятых севооборотов, внедрять рациональные системы обработки почвы и применения удобрений;
- укрепить собственную кормовую базу для развития отрасли животноводства;
- более активно внедрять в практику новейшие разработки: новые сорта и гибриды сельскохозяйственных культур, совершенную технику и средства защиты растений и др.;
- заинтересовать работников в конечных результатах деятельности;
- проводить мониторинг производственных затрат на всех этапах производства основных видов сельскохозяйственных культур и постоянно проводить мероприятия по экономии издержек.

Список литературы

1. Гоник Г.Г. Повышение эффективности использования земельных ресурсов в условиях рыночной экономики/Г.Г. Гоник, Л.В. Алейничева// В сборнике: Модернизационный вектор развития науки в XXI веке: традиции, новации, преемственность. сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. НОУ ДПО «Санкт-Петербургский институт проектного менеджмента». 2016. С.231-234.

2. Гоник Г.Г. Анализ эффективности использования земельных ресурсов в АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева/Г.Г. Гоник, А.Д. Рудик// В сборнике: НАУЧНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ: НОВАЦИЯ, ИСТОРИЯ, ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. 2017. С. 264-268.

3. Соловьева Т.В., Акциева А.Р. Анализ факторов, влияющих на себестоимость производства подсолнечника на примере организаций Центральной агроэкономической зоны Краснодарского края/ 2017. С. 235-240.

4. Шуленин, А.А. Государственное регулирование экономики регионов / Шуленин А.А., Яроменко Н.Н. // В сборнике: ПРОРЫВНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ДВИГАТЕЛЬ НАУКИ сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 156-161.

5. Яроменко, Н.Н. Инвестиционная деятельность В Краснодарском крае / Яроменко Н.Н. // В Сборнике: НАУЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 254.

© Г.Г. Гоник, 2017

© Т.В. Соловьева, 2017

© Ю.Ю. Пилипенко, 2017

УДК 69.003

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ДМИТРИЕВА МАРИНА ЛЕОНАРДОВНА

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки
и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

ШАХТАРИНА ДАРЬЯ ПЕТРОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки
и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: В строительстве от эффективности управления проектом создания объекта зависит его надежность, долговечность и другие эксплуатационные характеристики. Учитывая несовершенство существующих методических подходов в этой сфере становится актуальным совершенствование инструментов оценки эффективности управления строительным проектом, учитывающее современные условия и специфику строительной отрасли.

Ключевые слова: проект, строительный проект, управление проектом, эффективность, оценка эффективности.

EVALUATION OF PROJECT MANAGEMENT EFFECTIVENESS IN CONSTRUCTION

Dmitrieva Marina Leonardovna,
Shakhtarina Darya Petrovna

Abstract: Reliability, durability and other operational characteristics depend on the effectiveness of project management in the construction of a facility. Given the imperfection of existing methodological approaches in this area, it becomes urgent to improve tools for assessing the effectiveness of management of a construction project, taking into account the current conditions and specifics of the construction industry.

Keywords: project, construction project, project management, efficiency, efficiency evaluation.

Эффективность – базовая составляющая, определяющая взаимодействие самого труда, предметов и средств этого труда. Эффективность управленческого труда определяется условной производительностью, выражающей способность труда производить соответствующие работы в единицу времени и обеспечить при этом оперативность, надежность и оптимальность управления производством [1, с. 34]

Необходимо напомнить, что в управлении понятие «качество» стало использоваться самостоятельно позднее, чем понятие «эффективность». Именно оно стало тем критерием, достижение которого стало наиболее значимым в строительстве.

Таким образом, можно легко проследить связь эффективности и качества управления. Определенное качество системы управления в целом и ее отдельных элементов обуславливает эффективность, как самой системы, так и ее отдельных элементов. Сама возможность изменить эффективность системы управления зависит от изменения качества ее элементов или ее структуры.

В сфере управления проектом в строительстве основополагающие принципы концепции качества главным образом ориентированы на качество самого создаваемого объекта [2, с.128].

Качество строительного объекта, достигающееся за счет эффективного управления, это важнейший фактор конкурентоспособности проекта, но его вес в сегодняшних условиях оценивается в 40%. Остальные 60% приходятся на цену (30%), качество сервиса на данном рынке (20%) и эксплуатационные затраты (10%), которые также оптимизируются управляющей системой в процессе реализации строительного проекта.

С учетом специфики строительных проектов можно сформулировать принципы оценки эффективности управления проектами. Их можно разделить на общие и специфические.

К общим принципам можно отнести:

- принцип комплексности – подразумевает учет всех факторов, воздействующих на систему управления;

- принцип объективности – заключается в адекватном описании исходных параметров. Он обуславливает обязательность использования научных методов, дающих максимально возможную объективную оценку;

- принцип обязательности - этот принцип подразумевает обязательность, принудительность проведения тех или иных мероприятий, необходимых для качественного управления;

- принцип системности - охватывает всю систему с учетом внешних и внутренних взаимосвязей, взаимозависимостей и открытости собственной структуры или системы в целом;

- принцип количественной определенности оценки – подразумевает, что оценка может проводиться в количественных показателях, которые дают точную информацию и позволяют эффективнее оперировать оценками: сравнивать, синтезировать, улавливать изменения.

К специфическим принципам можно отнести:

- соответствие метода оценки направлению оценки. Данный принцип отражает взаимосвязь между выбранным методом оценки эффективности управленческих решений и субъектом направления оценки;

- сопоставимость показателей оценки. Показывает отличительные особенности каждого принципа и закономерность между ними;

- учет индивидуальных особенностей объекта. Учитывает особенности объекта (его характеристику, признаки, количественные и качественные показатели);

- соответствие показателей этапам реализации проекта. Показывает, насколько показатель на том или ином этапе соответствует принятым нормативам.

При разработке системы показателей оценки эффективности управления строительным проектом встаёт вопрос о том, в какой системе координат оценивать управление. Наиболее целесообразно разделение показателей по стадиям жизненного цикла проекта со стороны заказчика или подрядчика, у которых различный взгляд на проектные и строительные работы.

Основа качества управления проектом закладывается в прединвестиционной - концептуальной стадии, где формируются параметры и свойства строительного объекта, определяя тем самым требуемый уровень проектного управления, его качество и цену.

В прединвестиционной стадии очень важно грамотно создать команду проекта, во главе с руководителем, которая займется созданием предпроектной документации, а именно детализацией целей проекта, составлением плана-графика работ, составлением приблизительного бюджета проекта, первичной оценки его эффективности и рискованности. После утверждения плана проекта руководством, начнется его реализация, начиная с работ по проведению конкурса, выбора генподрядчика - руководителя строительного проекта, и заключения контракта на генподряд.

На прединвестиционной стадии ключевым моментом является предоставление качественной предпроектной и тендерной документации. Со стороны подрядчика важную роль играет уровень профессионализма компании.

В таблице 1 перечислены основные параметры эффективности управления проектом на прединвестиционной стадии.

Таблица 1

Основные параметры эффективности управления проектом на прединвестиционной стадии

Параметры со стороны заказчика	Параметры со стороны подрядчика
Качественная предпроектная документация (включая задание на проектирование)	Положительная репутация компании
Эффективность технико-экономического обоснования проекта	Оптимальный профессионализм команды для разработки проекта
Качественная тендерная документация	Оптимальное предложение по параметрам «цена-качество-сроки» проекта

Основная задача проектного менеджмента на инвестиционной стадии заключается в точной реализации плана проекта по работам и бюджету, исключении срывов в поставках строительных материалов и конструкций, производственного оборудования, своевременно реализовать строительные и монтажные работы, и выполнить план бюджетирования проекта по вложению и освоению финансового капитала. Заказчик заинтересован в формировании итоговых целей и задачей разработки проекта

Руководитель строительного проекта на данном этапе реализует все свои теоретические и практические возможности. Результатом его труда становится строительный объект, полностью отражающий качество управления по его созданию. Руководитель проекта со стороны заказчика и его команда на данной стадии реализации проекта осуществляет лишь контрольные функции.

Руководитель напрямую должен взаимодействовать с проектной командой для успешной реализации проекта.

Ключевыми моментами управления проектом со стороны заказчика является процесс контроля за исполнением обязательств заказчика, а также своевременная поставка необходимых материалов на площадку. Подрядчик же в свою очередь должен качественно выполнять СМР и содержать в надлежащем состоянии материально-технические ресурсы.

В таблице 2 перечислены основные параметры эффективности управления проектом на инвестиционной стадии.

Таблица 2

Основные параметры эффективности управления проектом на инвестиционной стадии

Параметры со стороны заказчика	Параметры со стороны подрядчика
Своевременная оплата услуг по актам сдачи-приемки выполненных работ (поэтапно)	Своевременность реализации проектных работ
Контроль за выполнением работ подрядчика	Качество возводимых строительных конструкций и сооружений
Контроль за выбором применяемых при строительстве материалами	Качество строительно-монтажных и монтажных работ
Своевременная поставка необходимых материалов для строительства объекта	Надлежащее использование материально-технических ресурсов

Основная задача для подрядчика на стадии ввода объекта в эксплуатацию - сдать объект государственной комиссии, своевременно вывести объект на плановую мощность, организовать правильную эксплуатацию объекта, обеспечить гарантийное обслуживание (по условию договора), а также вовремя сдать проект заказчику и оценить успешность его реализации.

Управление работами по организации качественной эксплуатации объекта должно обеспечить вывод объекта на плановую мощность.

На стадии завершения проекта заказчик должен своевременно организовать приемку выполненных работ и произвести оплату за все услуги. Также заказчик должен обеспечить ввод объекта в экс-

платацию. Подрядчику необходимо вовремя завершить пусконаладочные работы по объекту. Данный этап должен завершаться оценкой результатов участия в проекте строительства каждым участником.

В таблице 3 перечислены основные параметры эффективности управления проектом на стадии завершения проекта.

Таблица 3

Основные параметры эффективности управления проектом на стадии завершения проекта

Параметры со стороны заказчика	Параметры со стороны подрядчика
Проверка качества реализованного строительного объекта	Достижение запланированного уровня качества строительного объекта
Своевременная организация приемки работ подрядчика	Оптимизация затрат на строительный проект
Проверка соответствия строительного объекта нормам безопасности, надежности, долговечности	Оптимальные сроки производства строительного объекта, сроки реализации пусконаладочных работ
Полная оплата услуг подрядчика по окончании проекта	Удовлетворенность заказчика строительным проектом

Таким образом, используя предлагаемые показатели можно оценить эффективность управления проектом не только с точки зрения заказчика, но и с точки зрения подрядчика. При этом поэтапная оценка эффективности управления проектом в строительстве позволит своевременно вмешаться в ход реализации проекта, при условии негативных результатов оценки эффективности проекта.

Список литературы

1. Костин В.А. Теория управления: учебное пособие. – М.: Гардарики, 2004. – 224 с.
2. Ципес Г. Л. Проекты и управление проектами в современной компании: учеб. пособие. – М. : Изд-во Олимп-Бизнес, 2010. – 480 с.

© М.Л. Дмитриева, 2017

© Д.П. Шахтарина, 2017

УДК 69.003

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНОГО ХОЗЯЙСТВА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ДМИТРИЕВА МАРИНА ЛЕОНАРДОВНА

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки
и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

ХАМРАЕВ МАКСИМ МИХАЙЛОВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки
и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: Деятельность всех современных производственных предприятий связана с перемещением большого количества разнообразных грузов: сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов, топлива, готовой продукции, отходов. Эффективное управление транспортным хозяйством машиностроительного предприятия определяет качество и своевременность выполнения технологических операций и заказов в целом.

Ключевые слова: машиностроительное предприятие, транспортное хозяйство, организация транспортного хозяйства, эффективность управления, показатели эффективности.

INDICATORS OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF TRANSPORT ECONOMY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

Dmitrieva Marina Leonardovna,
Khamraev Maxim Mikhailovich

Abstract: The activity of any modern enterprise is connected with the movement of a large number of various goods: raw materials, materials, components, semi-finished products, fuel, finished products, waste. Effective management of the transport economy of a machine-building enterprise determines the quality and timeliness of the performance of technological operations and orders in general.

Keywords: machine building enterprise, transport economy, organization of transport economy, management effectiveness, efficiency indicators.

Производственный процесс любого современного машиностроительного предприятия подразумевает под собой транспортировку значительного числа разнообразных грузов, включающих сырье, материалы, комплектующие, как внутри этого предприятия, так и за его пределами. Ключевым вопросом выбора наиболее рационального варианта перевозок является оценка эффективности транспортного процесса.

Транспортное хозяйство предприятия – это совокупность транспортных средств предприятия, используемых для перевозки сырья, материалов, полуфабрикатов, узлов, сборочных единиц, готовой продукции, отходов и др. грузов на территории предприятия и за его пределами, а также работников,

занимающихся обслуживанием ремонтом и управлением этих транспортных средств.

Показатели эффективности организации транспортного процесса, с одной стороны, должны характеризовать объем выполненных перевозок, а с другой стороны, характеризовать согласованность выполняемых перевозок с удовлетворением потребностей обслуживаемых предприятий, стабильностью и пропорциональностью функционирования транспортных потоков.

Обычно деятельность транспортного хозяйства предприятия характеризуется следующими технико-экономическими показателями:

1. Грузооборот и отдельные грузопотоки;
2. Среднесуточный пробег;
3. Коэффициент готовности парка транспортных средств;
4. Коэффициент использования транспортных средств по времени и грузоподъемности;
5. Коэффициент использования пробега (отношение пробега транспортного средства с грузом, в км., к общему пробегу, в км.);
6. Себестоимость транспортировки 1 т. груза;
7. Численность работников в транспортном хозяйстве, уровень их заработной платы [1, с. 105].

Наиболее часто способы транспортного обеспечения логистических задач оценивают по следующим критериям:

- минимальные затраты на транспортировку;
- заданное время доставки груза;
- максимальная надежность и безопасность;
- минимальные затраты (ущерб), связанные с запасами в пути;
- мощность и доступность вида транспорта [2, с. 199].

Формирование критерия качества управления – важнейшая задача при разработке методов управления. Наиболее используемые критерии качества управления транспортными процессами: длина очередей, транспортная задержка, средняя скорость движения, прогнозируемое число ДТП и объем вредных выбросов в атмосферу. Критерии качества управления могут быть противоречивы (например, повышение средней скорости движения невозможно без риска повышения числа ДТП) и сильно взаимосвязаны (например, транспортная задержка и средняя скорость движения). Для решения этих задач применяются методы выбора признаков или интеллектуального анализа [3, с. 21].

Эффективность транспортировки определяется тремя факторами, представленные на рисунке 1.

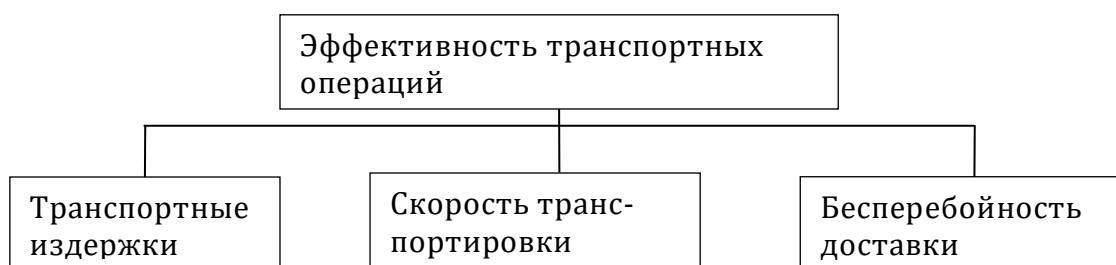


Рис. 1. Факторы, влияющие на эффективность транспортных операций

На основе изученных подходов к формированию системы показателей предлагаем следующую систему показателей оценки эффективности управления транспортным хозяйством машиностроительного предприятия.

Первое направление оценки эффективности управления транспортным хозяйством – затраты на транспортировку (табл. 1). Они позволяют оценить целесообразность расходов на содержание и функционирование транспортного хозяйства.

Следующим направлением является время доставки груза (табл. 2). Эти показатели характеризуют не только время транспортировки, но возможные отклонения от графика доставки.

Поскольку нарушения условий транспортировки и ПДД могут привести к частичной или полной потере груза, то необходимо оценить и долю этих потерь в общей стоимости перевозимых грузов (табл. 3).

Таблица 1

Показатели оценки эффективности управления транспортным хозяйством по затратам на транспортировку

Показатель	Формула расчета	Обозначения
Стоимость перевозки 1 т груза	$СП_T = \frac{З_{ТХ}}{М}$	З _{ТХ} – затраты на содержание транспортного хозяйства; М – общая масса перевезенных грузов.
Зарплатоемкость перевозки 1 т груза	$З_{еТ} = \frac{Ф_{ОТТХ}}{М}$	Ф _{ОТТХ} – фонд оплаты труда работников транспортного хозяйства.
Фондоемкость перевозки 1 т груза	$Ф_{еТ} = \frac{ОФ_{ТХ}}{М}$	ОФ _{ТХ} – среднегодовая стоимость основных фондов транспортного хозяйства.
Стоимость ГСМ на 1 т груза	$ГСМ_T = \frac{ГСМ}{М}$	ГСМ – стоимость ГСМ, израсходованных транспортным хозяйством.

Таблица 2

Показатели оценки эффективности управления транспортным хозяйством по времени доставки груза

Показатель	Формула расчета	Обозначения
Среднее время доставки груза во внутренних перевозках	$\bar{T}_{внутр} = \frac{\sum t'_i \cdot m'_i}{\sum m'_i}$	t'_i – продолжительность i -ой внутренней перевозки; m'_i – масса груза i -ой внутренней перевозки.
Среднее время запаздывания доставки груза во внутренних перевозках	$\Delta \bar{T}_{внутр} = \frac{\sum \Delta t'_i \cdot m'_i}{\sum m'_i}$	$\Delta t'_i$ – время запаздывания i -ой внутренней перевозки.
Среднее время доставки груза во внешних перевозках	$\bar{T}_{внешн} = \frac{\sum t''_i \cdot m''_i}{\sum m''_i}$	t''_i – продолжительность i -ой внешней перевозки; m''_i – масса груза i -ой внешней перевозки.
Среднее время запаздывания доставки груза во внешних перевозках	$\Delta \bar{T}_{внешн} = \frac{\sum \Delta t''_i \cdot m''_i}{\sum m''_i}$	$\Delta t''_i$ – время запаздывания i -ой внешней перевозки.

Таблица 3

Показатели оценки эффективности управления транспортным хозяйством по потерям груза при транспортировке

Показатель	Формула расчета	Обозначения
Доля потерь грузов во внутренних перевозках	$Д_{пвнутр} = \frac{СТ_{п'}}{СТ'}$	СТ _{п'} – стоимость потерь грузов в происшествиях с транспортными средствами на внутренних перевозках; СТ' – стоимость грузов, перевезенных при внутренних транспортировках.
Доля потерь грузов во внешних перевозках	$Д_{пвнешн} = \frac{СТ_{п''}}{СТ''}$	СТ _{п''} – стоимость потерь грузов в ДТП с транспортными средствами на внешних перевозках; СТ'' – стоимость грузов, перевезенных при внешних транспортировках.

Таблица 4

Показателей оценки эффективности управления транспортным хозяйством по надежности и безопасности

Показатель	Формула расчета	Обозначения
Доля происшествий с транспортными средствами в общем количестве внутренних перевозок	$Д_{пр\text{внутр}} = \frac{К_{пр'}}{К'}$	$К_{п}'$ – количество происшествий с транспортными средствами на внутренних перевозках; $К'$ – количество внутренних перевозок.
Доля перевозок, осуществленных с нарушением правил и норм транспортировки груза во внутренних перевозках	$Д_{н\text{внутр}} = \frac{К_{н'}}{К'}$	$К_{н}'$ – количество перевозок, осуществленных с нарушением правил и норм транспортировки груза на внутренних перевозках.
Доля ДТП с транспортными средствами в общем количестве внешних перевозок	$Д_{пр\text{внешн}} = \frac{К_{пр}''}{К''}$	$К_{п}''$ – количество ДТП с транспортными средствами на внешних перевозках.
Доля перевозок, осуществленных с нарушением правил и норм транспортировки груза во внешних перевозках	$Д_{н\text{внешн}} = \frac{К_{н}''}{К''}$	$К_{н}''$ – количество перевозок, осуществленных с нарушением правил и норм транспортировки груза на внешних перевозках.

Таблица 5

Показателей оценки эффективности управления транспортным хозяйством по рациональности использования и доступности транспорта

Показатель	Формула расчета	Обозначения
Доля среднего количества транспортных средств, находящихся в ремонте и на техническом обслуживании в общем среднем количестве транспортных средств	$Д_{р} = \frac{Т_{ср}}{Т_{с}}$	$Т_{ср}$ – среднее количество транспортных средств, находящихся в ремонте и на техническом обслуживании; $Т_{с}$ – общее среднее количество транспортных средств.
Коэффициент средней недозагруженности грузоподъемности транспортных средств во внутренних перевозках	$Д_{гп\text{внутр}} = \frac{\sum m'_i}{\sum ГП'_i}$	$ГП'_i$ – грузоподъемность транспортного средства, используемого при i -ой внутренней перевозке.
Коэффициент средней недозагруженности грузоподъемности транспортных средств во внешних перевозках	$Д_{гп\text{внешн}} = \frac{\sum m''_i}{\sum ГП''_i}$	$ГП''_i$ – грузоподъемность транспортного средства, используемого при i -ой внешней перевозке.
Коэффициент неиспользования транспортных средств во времени	$Д_{вр} = \frac{\sum t'_i + \sum t''_i}{НФРВ}$	$НФРВ$ – номинальный фонд рабочего времени всех транспортных средств.
Коэффициент порожнего пробега транспортных средств по дальности для внутренних перевозок	$Д_{пп\text{внутр}} = \frac{\sum S_{пп}'_i}{\sum S'_i}$	$S_{пп}'_i$ – дальность порожнего пробега транспортного средства, используемого при i -ой внутренней перевозке; S'_i – дальность общего пробега транспортного средства, используемого при i -ой внутренней перевозке.
Коэффициент порожнего пробега транспортных средств по дальности для внешних перевозок	$Д_{пп\text{внешн}} = \frac{\sum S_{пп}''_i}{\sum S''_i}$	$S_{пп}''_i$ – дальность порожнего пробега транспортного средства, используемого при i -ой внешней перевозке; S''_i – дальность общего пробега транспортного средства, используемого при i -ой внешней перевозке.

Четвертым направлением выступает надежность и безопасность (табл. 4). С помощью этих показателей можно оценить вероятность возникновения ситуаций, связанных с нарушением норм и правил транспортировки и ПДД.

И последним направлением оценки эффективности управления транспортным хозяйством можно считать рациональность использования и доступность транспортных средств (табл. 5). Эта группа показателей позволяет оценить долю транспортных средств, по тем или иным причинам не вышедших на маршруты, степень их недозагруженности по грузоподъемности, времени и расстоянию.

Представленная система показателей позволяет провести комплексную оценку эффективности управления транспортным хозяйством машиностроительного предприятия по следующим направлениям: затраты на транспортировку; время доставки груза; надежность и безопасность; затраты (ущерб), связанные с запасами в пути; рациональность использования и доступность транспорта.

Данная система показателей дает возможность не только регулярно оценивать эффективность управления транспортного хозяйства, но и своевременно принимать решения о необходимости внесения изменений в управленческую структуру и методы формирования заявок и их исполнения.

Для расчета этих показателей необходимо организовать сбор данных, что позволит рассчитывать их с любой периодичностью: раз в месяц, раз в квартал, раз в год. Показатели построены таким образом, что их снижение говорит о повышении эффективности управления транспортным хозяйством.

Список литературы

1. Баранчикова, С. Г. Управление машиностроительным предприятием : учеб. пособие / С. Г. Баранчикова. – Екатеринбург : Изд-во Урал.ун-та, 2015. – 252 с.
2. Киршина, М. В. Коммерческая логистика : учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / М. В. Киршина.- М.: ООО Фирма «Благовест-В», 2003. - 256 с.
3. Головнин, О. К. Анализ транспортных моделей имитационных платформ / О. К. Головнин // IT & Транспорт : сб. науч. статей ; под ред. Т. И. Михеевой. – Самара : Интелтранс, 2014. – Т. 1. – 68 с.

© М.Л. Дмитриева, 2017

© М.М. Хамраев, 2017

УДК 368

ОСОБЕННОСТИ САЙТОВ ОНЛАЙН-СТРАХОВАНИЯ

БАТЮК НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА

Магистрант

Волгоградский государственный технический университет

Аннотация: В данной статье рассмотрены причины, по которым страховым компаниям необходим качественный сайт для предоставления услуг онлайн-страхования, разобраны все основные требования к функциональности сайта онлайн-страхования для стабильной и удобной работы пользователя.

Ключевые слова: интернет страхование, онлайн страхование, сайты интернет страхования, сайты онлайн страхования, развитие интернет страхования, развитие онлайн страхования

FEATURES OF ONLINE INSURANCE WEBSITE

Batyuk Natalia Sergeevna

Abstract: This article discusses the reasons why insurance companies need a quality website for providing Internet insurance services, dismantled all the basic requirements for the functionality of the online insurance site for a stable and comfortable user experience.

Keywords: internet insurance, online insurance, internet insurance sites, online insurance sites, development of online insurance, development of online insurance

Онлайн-страхование с каждым годом набирает обороты в страховой сфере. Самыми прибыльными направлениями в этой области стали КАСКО для автолюбителей, туристические страховки и поляса добровольного медицинского страхования [1, с. 48].

«При общей стагнации рынка страхования (рост всего на 2,4%), онлайн-сегмент вырос более чем на 20 процентов в первом полугодии 2015 года. В ближайшие два года ожидается прирост на уровне 20-30%» - сообщила Юлия Гадлиба, вице-президент группы «Ренессанс страхование» [2].

Отличительная особенность бизнеса в интернете – вместе с ростом продаж постоянно увеличивается доля конкуренции. На рынке страхования на данный момент есть 5 лидеров (таб. 1) [3].

Таблица 1

Рейтинг крупнейших российских страховых компаний по собранным премиям в I квартале 2016 года

	Название	Собранные страховые премии, млрд. руб
1	СОГАЗ	59,2
2	РОСГОССТРАХ	29,5
3	ИНГОССТРАХ	21
4	РЕСО-ГАРАНТИЯ	19,4
5	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	16

Замечена тенденция, что с каждым годом доля пятерки крупнейших компаний в сегменте онлайн-страхования уменьшается. В 2012 году премии страховщиков этих компаний были в размере 76% от взносов, в 2013 году – уже 73%, а в 2014 – упали до 66%. Происходит быстрый темп конкуренции.

Чтобы не упускать своих клиентов, компаниям нужно расширять и увеличивать число предлагаемых страховых продуктов, повышать качество обслуживания, а также разрабатывать практичные и удобные интерфейсы и донесения информации о выгоде для пользователя.

Для получения прибыли в Интернете у компании должна быть самая главная вещь – интернет-сайт и его продвижение в сети Интернет, без этого ключевого звена продажи в онлайн-режиме будут не возможны.

Сайт – это лицо страховой компании, с которым взаимодействуют пользователи Интернета. В то время как, всего 20 лет назад, о компании судили по рекламным плакатам на улицах, телевизионным роликам, то в наше время общее впечатление о сайте компании играет, как минимум, такое же важное значение. Правильно продуманный сайт становится визитной карточкой организации и позволяет получить клиенту максимально полную информацию о предоставляемых услугах и предложениях. Сегодня сайт является обязательным условием для бизнеса серьезной компании. Пользователь интернета из двух компаний, в большинстве случаев, выберет ту, на сайте которой будет больше развернутой информации и хороший функционал.

Привлечь трафик из посетителей – это непростая задача, а сделать так, чтобы посетители остались на сайте и конвертировались в клиентов страховой компании, еще сложнее. Для этой цели сайт должен быть очень хорошим и качественным.

Качественный сайт поддерживает пользователя в пути от знакомства с информацией до совершения конкретного, целевого для компании, действия, в нашем случае – заказа страховых услуг. Очень важны аспекты с визуального восприятия сайта и технической составляющей. Рассмотрим их:

1. При создании сайта необходимо продумать навигационную систему, которая сделает для посетителя сайта процесс оформления заказа понятным, легким и удобным.

Удобство навигации заключается в структурировании информации. На большинстве сайтов это делается через меню сайта. Доступ к необходимым данным через меню должен быть максимально упрощен для посетителя, то есть должен совершаться через минимальное количество переходов. Так же, понятная навигация необходима для продвижения поисковыми роботами в результатах выдачи, а значит отвечает за привлечение нового трафика на сайт.

2. Приятный и лаконичный веб-дизайн сайта играет очень важную роль, так как он отвечает за «бренд» страховой компании. Если в дизайне сайта используются слишком «кричащие» цвета или присутствует слишком много непонятных блоков, то это может отпугнуть и вызвать недоверие у пользователя. Пример простого, понятного и привлекательного для глаз веб-дизайна можно увидеть у сайта страховой компании «Росгосстрах» (рис. 1).

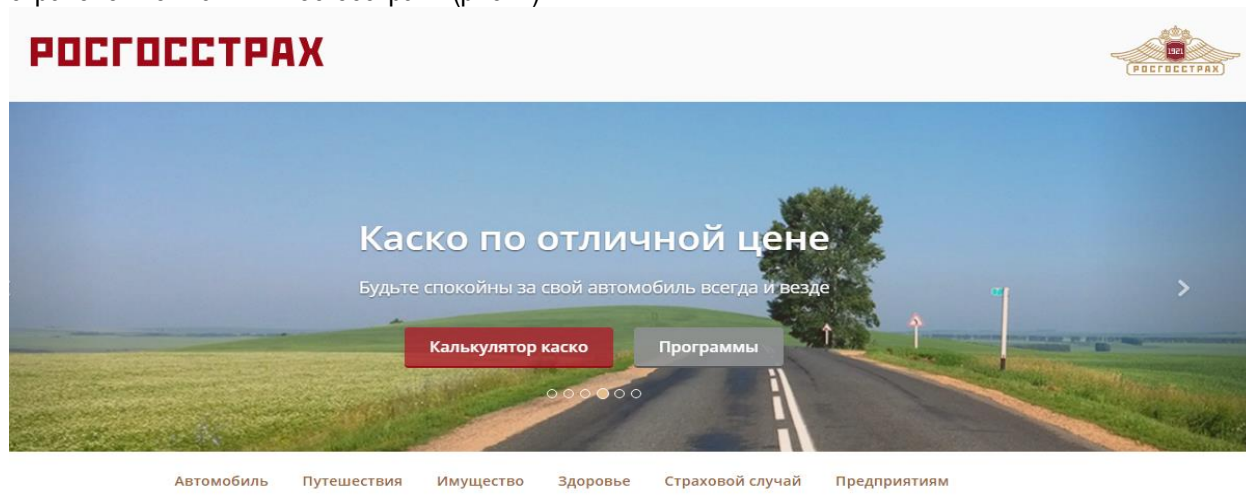


Рис.1. Дизайн главной страницы сайта страховой компании «Росгосстрах».

3. Высокая скорость загрузки положительно влияет на отклик у посетителей по сравнению с медленной. Согласно исследованиям, почти половина пользователей интернета считают, что сайт должен открываться за две секунды или быстрее, но если это не происходит за три секунды, то они, не раздумывая его покидают [4].

4. Поисковая оптимизация у сайта страховой компании должна хорошо индексироваться поисковыми системами. Если она настроена правильно, то можно получить постоянный приток новых потенциальных клиентов через Google и «Яндекс», а если она настроена плохо, то найти сайт компании будет сложно, чем могут воспользоваться конкуренты.

5. Для сайта страховых компаний существуют программно-аппаратные требования. Для удобства пользователя, сайт компании и все его программные модули не должны требовать установки специальных программных продуктов или систем. Необходим лишь компьютер с подключением к Интернету.

Программное обеспечение должно поддерживать все браузеры, некоторые элементы дизайна могут потребовать установки дополнительных плагинов для браузера (Flash), однако, без этих дополнений сайт не должен терять своей функциональности и содержательности.

6. Так как покупка услуг страхования подразумевает собой передачу персональных данных пользователя в сеть, то на сайте необходима сильная система защиты от мошенников, которые могут украсть эти данные.

Для передачи всей персонифицированной информации часто используется защита шифрованием SSL. Поисковые системы лучше ранжируют сайты, которые собирают данные пользователей с помощью различных форм и осуществляют защиту шифрованием.

7. На сайте должен присутствовать широкий функционал обратной связи. У некоторых посетителей могут возникнуть проблемы или вопросы при заказе услуг страхования через сайт. Для решения этих проблем ему необходимо проконсультироваться со специалистом в данной сфере. Связь с персоналом можно реализовать через:

- номер телефона на сайте;
- онлайн чат;
- форма «оставить заявку»;
- форма обратного звонка и т.д.

Если посетитель не получит удобной консультации на сайте, то с большой вероятностью уйдет на сайт конкурента, где ему предоставят качественную обратную связь.

8. С каждым годом аудитория мобильного интернета растет все больше и больше, а значит, что для сайта интернет страхования важно, чтобы его услуги могли приобрести быстро и просто через смартфон или планшет.

«Если три года назад с устройств на сайт компании заходило не более 5% пользователей, то сегодня с планшетов и смартфонов заходят уже свыше 20% пользователей. Примерно такая же доля приходится на онлайн-продажи с различных мобильных устройств», - рассказывает директор департамента прямых продаж «Либерти Страхование» Татьяна Гришина.

Для этих целей сайту нужна адаптивная мобильная версия, которая будет упрощать навигацию по взаимодействию с сайтом через различные разрешения экрана.

По итогам, в статье разобраны наиболее важные принципы построения качественного сайта для продажи услуг интернет страхования, но еще существует множество других тонкостей в e-commerce, которые разогревают конкуренцию между поставщиками таких услуг. Развитие системы дистанционного обслуживания клиентов стала востребованной как никогда прежде, а значит, для получения большей прибыли в будущем, страховым компаниям необходимо соблюдать все эти принципы.

Список литературы

1. Страхование: учеб. пособие / Е.Е. Сидорова, В.А. Кабанов, И.А. Чеховская, О.В. Набатова, В.С. Попович. / ВолгГТУ. - Волгоград, 2012. - 48 с.
2. Перспективный канал: онлайн-страхование выходит в эфир [Электронный ресурс]/ Рам-

блер/финансы - 2015. - Режим доступа: <https://finance.rambler.ru/news/2015-11-11/perspektivnyi-kanal-onlain-strakhovanie/>

3. Рейтинг крупнейших российских страховых компаний по собранным премиям в I квартале 2016 года [Электронный ресурс]/ РИА Рейтинг - 2016. - Режим доступа: <http://vid1.rian.ru/ig/ratings/Insurance-042016.pdf>

4. Каким должен быть хороший сайт: краткое руководство и подборка полезных инструментов [Электронный ресурс]/ Проект SPARK - 2017. - Режим доступа: <https://spark.ru/startup/megagroup/blog/29188/kakim-dolzhen-bit-horoshij-sajt-kratkoe-rukovodstvo-i-podborka-poleznih-instrumentov>

© Н.С. Батюк, 2017

УДК 332

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ КЛАСТЕРОВ В РК

ГАБДУЛЛИНА РАЗИДА ЖАППАРХАНОВНАСтарший преподаватель
Жетысуский государственный университет им. И.Жансугурова**БОТАГОЗОВ ЖАКСЫБЕК КАЙЫРЖАНОВИЧ**

Магистр международной политэкономии, университет г. Шеффилд, Великобритания

БИГОТАНОВ КАЙСАР СУЛТАНОВИЧСтарший преподаватель, магистр экономических наук
Жетысуский государственный университет им. И.Жансугурова,
г. Талдыкорган, Казахстан

Аннотация: В статье исследуются направления развития аграрных кластеров в Казахстане. Отмечаются значительные потенциальные возможности для формирования конкурентных преимуществ в данном секторе экономики, выявлены отличительные особенности национальной модели кластеров. А также рассмотрены особенности создания системы «тройной спирали», включающей взаимодействие трех субъектов: бизнеса, науки и государства.

Ключевые слова: аграрные кластеры, конкурентные преимущества, инновационные технологии, специализация, кооперирование, вертикальная и горизонтальная интеграция

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL CLUSTERS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

**Gabdullina Razida Gaparhanovna,
Botagozov Zhaksybek Kairzhanovich,
Bigotanol Kaisar Sultanovich**

Abstract: the article examines the directions of development of agrarian clusters in Kazakhstan. There is significant potential for creating competitive advantage in this sector, revealed the distinctive features of the national model clusters. As well as the features of creating a system of "triple helix" involving the interaction of three actors: business, science and government.

Keywords: agricultural clusters, competitive advantage, innovation, specialization, cooperation, vertical and horizontal integration

Сельское хозяйство РК является одной из приоритетных отраслей экономики республики и располагает огромным потенциалом и большими резервами. Разнообразные климатические условия Казахстана позволяют выращивать почти все культуры умеренного теплого пояса и развивать животноводство. Суммарные аграрные возможности России и Казахстана, их потенциал уникальны в мировом масштабе. Совместно Казахстан и Россия по общей площади пашни могут занять 2 место в мире, уступая только США. На долю РФ и РК приходится более 10 % мировой пашни и 2,7 % населения, при этом, ими производится лишь 1,5 % от мирового производства сельхозпродукции. Такое же или даже

меньшее количество земель сельскохозяйственного назначения обеспечивает пропитание более чем миллиарду жителей Китая или Индии, а США дает возможность экспортировать продукции более чем на 100 млрд.долл. в год [1].

Однако реализация потенциальных возможностей страны возможна при условии перехода Казахстана к инновационному типу развития, в частности, при внедрении инновационных кластеров.

Кластеры как группа географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций стали формироваться в Казахстане в последнее десятилетие, в том числе в аграрном секторе. В Казахстане кластеры начинали формироваться с 2005 года, когда были определены 7 пилотных кластеров [2].

Взаимодействие предприятий и организаций, входящих в кластер, представляет собой совокупность кооперации и конкуренции, при этом происходит постоянный обмен кадрами, инновациями, технологиями, осуществляется совместное использование инфраструктуры, услуг и рекламномаркетинговое продвижение.

Изучение опыта развитых стран показывает, что инновационные кластеры обладают большей способностью к нововведениям вследствие следующих основных преимуществ. В отличие от традиционных промышленных предприятий, инновационные кластеры представляют собой систему тесных взаимосвязей не только между фирмами реального сектора, их поставщиками и потребителями, но и институтами знаний, среди которых исследовательские центры, вузы, НИИ. Кластерные структуры создают положительные эффекты не только для самого кластерного объединения и его участников, но и для регионов базирования. В рамках инновационных кластеров формируется производство преимущественно экспортно-ориентированной продукции и технологий, а государство определяет стратегии развития. [3]

В нашей стране прямая бюджетная поддержка сельского хозяйства осуществлялась недостаточно и выражалась в виде дотаций на продукцию, компенсации отдельных затрат, кредитных и социальных дотаций. Основным недостатком действующих мер явилась неполнота и несвоевременность выплат. Основной причиной низкого уровня производительности труда в сельском хозяйстве является низкий уровень менеджмента и катастрофический износ производственных фондов. Снижение урожайности обусловлено деградацией земель, бесхозяйственностью, экологической безграмотностью и тяжелым финансовым положением крестьянских хозяйств, которые не имеют возможности вносить в достаточном количестве органические и минеральные удобрения. [4].

Поставленная Главой государства задача превращения Казахстана в крупного регионального экспортера мясной, молочной и другой продукции земледелия, не может быть решена без создания аграрно-инновационных кластеров.

Региональные и локальные кластеры обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, поскольку обеспечивается доступ к капиталу промышленного предприятия, прочим ресурсам.

Формирование и развитие национальных кластеров в Казахстане в перспективе предполагает создание системы «тройной спирали», включающей взаимодействие трех субъектов: бизнеса, науки и государства. Такая система обеспечивает согласованность действий в отношении активизации кластерных инициатив; включение кластеров в национальную инновационную систему. Существенно важным направлением является стимулирование кластерных инициатив посредством предоставления государственной поддержки. Через развитие новых форм частно-государственного партнерства придается импульс развитию региональных кластерных проектов, в том числе в сельском хозяйстве.

Принципиально актуально обеспечить системность при формировании и развитии кластеров; при этом должен быть реализован принцип доступности информации о направлениях и этапах формирования и развития национальных кластеров, за счет чего обеспечивается активное участие и содействие населения эффективному функционированию региональных и локальных кластеров [5]

Модель инновационного развития кластеров по «тройной спирали» включает в себя три основных элемента: для общества, основанного на научном знании, характерно усиление роли науки во

взаимодействии с промышленностью и правительством; три института (наука, бизнес, власть) стремятся к сотрудничеству, при этом инновационная составляющая происходит из данного взаимодействия; в дополнение к традиционным функциям каждый их трех институтов «частично берет на себя роль другого».

С точки зрения выбора модели кластера будет более адаптированным к казахстанским условиям европейский подход "полюса конкурентоспособности", основанный на партнерстве бизнеса, центральных и местных властей. Под ядром кластера понимается одно или несколько предприятий конкурентоспособных на рынке, способных производить качественную продукцию для нужд экономики РК и на экспорт, являющихся лидерами на рынке и способными улучшать конкурентоспособность своей продукции в долгосрочной перспективе.

При этом одной из задач создания кластеров малых и средних предприятий в сельскохозяйственном производстве является приспособление к непрерывным изменениям конкурентной среды и рыночного спроса, а также снижение рыночной власти импортеров сельскохозяйственной продукции на товарных рынках регионов РК. Создание кластеров может способствовать производству товаров (в частности, продуктов питания) с новыми свойствами.

Кластеры малого и среднего бизнеса в сфере сельскохозяйственного производства могут образовываться на основе самоорганизации в результате естественной интеграции и кооперации производства, и при помощи региональных и муниципальных властей. Перечисленные факторы усиливают мотивацию вхождения сельхозпредприятий в кластеры.

В этой связи важную роль в ускорении организации кластеров могут выполнить администрации регионов, которые могут составить прогнозы формирования кластеров с учетом пространственного размещения и специализации сельскохозяйственного производства и организовать контакты между предпринимателями. Такая организационная работа также будет способствовать возникновению доверия между вероятными участниками кластера.

Самым сложным моментом создания кластера на начальной стадии является достижение договоренности между предпринимателями по формированию его активов. Кластеризация сельскохозяйственного производства в регионах страны связана с необходимостью учета специализации регионов, а также с переходом на процессный менеджмент.

Государственная поддержка аграрного сектора должна быть направлена на дальнейшее обеспечение сельских товаропроизводителей доступными кредитными ресурсами, проведение политики протекционизма по отношению отечественных товаропроизводителей.

В условиях внешних вызовов, падении цен на экспортные товары, произошедшей девальвации национальной валюты, только ориентации на новый тип экономической модели позволит сформировать конкурентные преимущества, главным образом в аграрном секторе страны.

Тесная интеграция в рамках Евразийского Экономического Союза привела к росту импорта из России, что привело к формированию отрицательного сальдо торгового баланса и негативно сказалось на положении отечественных товаропроизводителей.

Как отмечают зарубежные аналитики, в Казахстане пока отсутствует система четкой координации совместного финансирования инновационных проектов государственными структурами и субъектами частного сектора. Другой системной проблемой является доминирование личных контактов и связей при получении льготного финансирования, при этом финансовые кредитные институты, как правило, предпочитают заключать контракты с крупными предприятиями. Таким образом, значительно ограничивается доступ к кредитным ресурсам и государственному фондированию малому и среднему бизнесу, а предприятия с инновационным потенциалом отсекаются от финансирования в силу высоких рисков.

В Казахстане пока не удалось кардинально повысить инновационную активность и эффективность работы компаний, в том числе государственных, создав конкурентную среду, стимулирующую использование инноваций и их внедрение в производство.

Для реализации серьезных инновационных проектов у региональных государственных структур ограничены финансовые средства, а субъекты предпринимательства имеют пока низкую мотивацию в

условиях высокой неопределенности и значительных рисков. Во многих регионах страны отсутствуют научно-исследовательские центры, располагающие достаточной материально-технической базой, научными кадрами для генерирования новых идей, создания экспериментальных образцов новой продукции. Для Казахстана на современном этапе очень важно создание нормативной базы, стимулирующей развитие инноваций как экономически выгодные проекты. Только при этих условиях можно привлечь в данную сферу заинтересованных людей и частный капитал, создать реальную инновационную активность.

Таким образом, в результате создания кластеров, на наш взгляд, происходит модернизация и технологическое развитие экономики региона, повышается конкурентоспособность отрасли, решаются социально-экономические проблемы роста доходов, занятости, развития государственно-частного партнерства в рамках кластеров.

Список литературы

1. АО Национальное агентство по экспорту и инвестициям "KAZNEX INVEST". Динамика взаимной торговли Казахстана и России // <http://www.kaznexinvest.kz>
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 11 октября 2013 года № 1092 «Об утверждении Концепции формирования перспективных национальных кластеров Республики Казахстан до 2020 года» http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31459344 (дата обращения 25.06.2014)
3. Мутанов Г.М. Инновации: создание и развитие: учебное пособие// Алматы.: Қазақ Университеті, 2012. — 232 с
4. Проблемы АПК Казахстана: а воз и ныне там // Информационно-аналитический центр. <http://www.ia-centr.ru>. 25.08.2014.
5. Bigotantov K. S. Tuleshova G.B. Tourism cluster development prospects on regional aspect in Kazakhstan //Economics, organization and management of enterprises, industries and complexes in market conditions: methods, mechanisms, tools and technologies: proceedings of the annual international conference, 18-20 February 2013, Czech Republic, Prague.

© Р.Ж. Габдуллина, 2017

© Ж.К. Ботагозов, 2017

© К.С. Биготанов, 2017

УДК 304

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

КИЯЕВА ДАРЬЯ АНДРЕЕВНА

Студентка 3 курса

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: в данной статье рассмотрены некоторые отличительные черты покупательского поведения, которые характерны преимущественно в зарубежных странах. А также проанализированы ситуации, когда компании, продвигающей свою продукцию или оказывающей услуги в различных странах мира, необходима корректировка запланированной стратегии не только в связи с национальными особенностями населения, но и с экологическими, профилактическими и оздоровительными целями государства, в котором потребляются товары или услуги.

Ключевые слова: покупательское поведение, спрос, лояльность, выбор, ассортимент, предпочтение.

THE DISTINCTIVE CHARACTERISTICS OF CONSUMER BEHAVIOR IN FOREIGN COUNTRIES

Kiyaveva Darya Andreevna

Abstract: this article discusses some of the distinctive features of consumer behavior, which is characterized mainly in foreign countries. And also analyze a situation when the company, promoting their products or services in various countries around the world, the necessary adjustment of planned strategies not only in connection with the national population, but from an environmental, preventive and health objectives of the state in which the consumed goods or services.

Key words: consumer behavior, demand, loyalty, choice, range, preference.

Приобретение потребительских товаров было и остаётся процессом для благоприятного сосуществования в цивилизованном обществе. Специфичность этих товаров обуславливается многочисленными сегментами, на которые подразделяется тот или иной рынок товаров или услуг, соответственно, в зависимости от предлагаемого ассортимента, ценовой политики предприятия, а также от потенциальных покупателей со своими, вкусами, запросами, традициями, культурными особенностями и границами платежеспособного спроса. Можно сказать и о том, что потребители являются ключевым и завершающим этапом реализации (доведения до конечного потребителя) какой-либо продукции [1, с. 27].

Именно от покупательского поведения зависит успешное пребывание организации на рынке, например, её имидж или финансовый результат. Поэтому, чем больше организация вкладывает в средства удовлетворения и удержания потенциальных потребителей, тем больше у неё шансов на их непосредственную лояльность – ведь люди всегда приходят туда, где им рады и всегда предоставляют наиболее качественный товар или услугу. Здесь уже имеет место быть так называемое «сарафанное» радио, которое в нашей стране не потеряло своей актуальности, но насчёт зарубежных стран всё немного иначе. Там эффективней будет использование других каналов коммуникации с клиентами - ин-

формационные технологий (Интернет, социальные сети), телевидение и, конечно же, полиграфических (печатных) изданий, которые являются очень популярными в США. Дело в том, что в Соединённых штатах есть свой своеобразный способ стимулирования покупательского спроса, также влияющий и на потребительское поведение, например, посетителей обыкновенного гипермаркета. Это наличие выгодных купонов, благодаря которым покупатель, предварительно рассчитав все нюансы своей будущей покупки, может приобрести все покупки за минимальную символическую плату или даже уйти в минус, и при этом магазин должен будет заплатить покупателю за товары. Но такой результат происходит крайне редко, и то только при тщательном и грамотном расчете, и на определённые группы товаров в определённом количестве (чаще всего это довольно большие партии товаров – от 30 шт. и более). Однако многие американцы с огромным желанием выкупают журналы, газеты и с ещё большим старанием аккуратно вырезают эти «драгоценные» купоны. В Америке даже образовалось определённое движение, посвящённое собиранию купонов, а также проводятся соревнования по наиболее выгодному использованию купонов. При этом всё это транслируется по ТВ, привлекая к этому движению всё больше заинтересованных лиц.

Потребительский выбор происходит между товарами, произведенными в самых разных странах, причем каждая страна может отвечать только за один аспект: технологию, дизайн, сборку и др. Этот выбор опирается на ценности, традиции, рекламу и рекомендации общечеловеческого, глобального характера [2, с. 159].

В условиях сохраняющихся различий между регионами и странами мира анализ конкретных географических рынков должен опираться на демографическую информацию. Демография описывает размеры, структуру и распространение населения. Обычно демографическая информация собирается только по стране или по другой политической единице. Однако культурная специфика выходит за рамки отдельной страны, распространяясь на группы стран мира. Хокинс, Бест и Кони еще в 1991 г. обнаружили демографически базированную сегментацию международных рынков по странам [3, с. 274]. Для маркетинга важно, что подобные демографические сегменты различаются по образцам потребления.

Страны могут различаться и различаются по среднему возрасту и продолжительности жизни, уровню образования, уровню и равномерности распределения доходов, по обеспеченности домохозяйств бытовой техникой, по уровню и структуре занятости. Ясно, что каждый из этих демографических показателей существенно влияет на параметры спроса и покупательское поведение.

Так, мексиканские потребители чаще демонстрируют фатализм, не будучи склонны предъявлять претензии в случае неудовлетворенности покупкой.

В группе факторов «ориентации на себя» речь может идти о национальных различиях в отношении меры индивидуальной активности, о склонности к накоплению материальных благ, о субъективной ценности времени, о роли и понимании юмора. Так, известно, юмор, включая абстрактный, сравнительно хорошо воспринимается россиянами, в том числе в рекламе. Японцы, наоборот, считают, что серьезные рекомендации можно давать только в абсолютно серьезной форме.

Существует такое мнение, что в разных странах потребители реагируют с разной степенью чувствительности на попытки локализовать глобальные маркетинговые программы, что в свою очередь влияет на отношение локальных покупателей к бренду. Классический пример необходимости такой показала практика продаж кукол Барби в Японии. Ее американизированный внешний вид не способствовал росту продаж; зато сразу же после «японизации» ее внешние продажи за два года увеличились практически с нуля до 2 млн. кукол. Индийские потребители, наоборот, не захотели, чтобы у куклы была «индийская» внешность, предпочтя ей классическую американскую [4, с.68].

Общественно-политические лидеры и социологи изучают поведение потребителей в целях борьбы с такими проблемами, как чрезмерное или недостаточное потребление. Индивиды и социальные организации стремятся к минимизации таких проявлений, как избыточное питание, чрезмерные траты, злоупотребление наркотиками и алкоголем, а получение знаний, чтение и здоровое питание обычно вознаграждаются. Понимание точки зрения потребителей на эти проблемы помогает людям, осуществляющим разработку политики такого рода, группам по защите интересов потребителей и бизнесу, раз-

рабатывать наилучшие методы информирования потребителей и оказания им поддержки.

Например, в США количество ресторанов сети Subway превысило количество ресторанов McDonald's благодаря Джералду Фоглу, который боролся с лишним весом, питаясь в Subway, и теперь является успешным, здоровым человеком и даже выступает на ТВ. Ошеломительное появление салатов «Ощущения сада» позволило Wendy's переманить у традиционных ресторанов добрую часть клиентуры, которая хотела потреблять здоровую и низкокалорийную еду. В итоге, результат проделанной работы был таков – показатель общего объема сбыта салатов увеличился с менее 5% до 16%. В ответ на это McDonald's предложил свой способ здорового питания. Он включил туда свежие фрукты и овощи, разнообразил виды йогуртов, а также подарил 5 млн. шагомеров, продвигая в качестве способов уменьшения веса физические упражнения. Однако большинство людей считают рестораны быстрого питания одной из главных проблем лишнего веса, но они могут стать и частью решения этой проблемы – достаточно лишь внимательно прислушаться к собственным клиентам и понимать их предпочтения.

Подводя итог, можно сказать, что каждая страна по-своему и стремится потреблять только те товары, которые им соответственно нравятся. Всё это зависит от многих факторов, которые были перечислены выше – именно знания об этих факторах позволяют организации подробно изучать, а в дальнейшем ориентироваться на особенности покупательского поведения каждой отдельной страны. Каждая страна по-своему уникальна и имеет свой неповторимый колорит, будь то разнообразие культурных обычаев или же особенности в ритуале совершения любых покупок. Клиенты одновременно и одинаковы в принятии некоторых решений, и совершенно разные в меру своей индивидуальности. И это хорошо, так как подобная ситуация дает организациям, фирмам и предприятиям уникальный шанс проявить себя на совершенно разных и самобытных рынках во всем мире, а также разнообразить ассортимент предоставляемых товаров и услуг, что может положительно сказаться на финансовых показателях фирмы.

Список литературы

1. Грейвс Ф. Клиентология. Чего на самом деле хотят ваши покупатели, перевод на рус. яз. - М.: изд. ООО «Манн, Иванов и Фербер». – 2013. – 328 с.
2. Барден Ф. Взлом маркетинга. Наука о том, почему мы покупаем, перевод на рус. яз. - М.: изд. ООО «Манн, Иванов, Фербер». – 2014. – 304 с.
3. Блэкуэлл Р., Миниард П., Энджел Дж. Поведение потребителей. 10-е издание/Пер. с англ. – СПб.: Питер. – 2012. – 944 с.
4. Фоксол, Г. Психология потребителя в маркетинге: учебник для вузов / Г. Фоксол, Р. Голдсмит, Браун С.; пер с англ. - СПб.: Питер. – 2010. – 389 с.

© Д.А. Кияева, 2017

УДК 330

ИННОВАЦИОННАЯ ПРОДУКЦИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РОССИИ

КОЛЕСОВА ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНА,

Студентка

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема развития сферы инноваций в системе поддержки экспорта России на современном этапе. Отмечаются основные позиции России на инновационном рынке, роль и степень вовлеченности национальных компаний в развитие научно-технического потенциала и увеличение доли наукоемкой продукции, а также определяются основные направления развития новых технологий в российских условиях.

Ключевые слова: инновации, экспорт, наукоемкая продукция, технологии, научно-технический потенциал.

INNOVATIVE PRODUCTS AS A KEY FACTOR OF RUSSIAN EXPORT DEVELOPMENT

Kolesova Olga,

Annotation. The article reviews the problem of development of the sphere of innovations in the system of export support in Russia. Moreover, in this article Russia's main positions on the innovation market was noted, the role of national companies in the development of scientific and technical potential was determined. The basic directions of development of new technologies in the Russian conditions were determined.

Keywords: innovations, export, high technology products, technology, scientific and technical potential.

Современная мировая хозяйственная система в течение последних лет претерпевает многочисленные количественные и структурные изменения, обусловленные такими факторами, как глобализация, интернационализация, увеличение доли сектора услуг и наукоемкой продукции. Инновации, современные технологии, новый технологический уровень прочно вошли не только в процесс производства, но и в повседневную жизнь фактически каждого человека. Безусловно, инновации играют важную роль и во внешнейторговой политике, ввиду того, что являются как одновременно средством и объектом как производства, так и потребления. На сегодняшний день во всем мире наблюдается существенное возрастание спроса на продукцию, являющуюся результатом высокотехнологичного труда, что вынуждает хозяйственные системы многих стран двигаться в направлении так называемой «экономики знаний».

Россия как активная участница внешнейторговой деятельности в последнее время все больше подвергается необходимости изменения структуры своего производства и экспорта. Современные реалии доказывают, что непосредственная зависимость страны от сырьевого экспорта создает крайне уязвимое экономическое и геополитическое положение, что впоследствии отражается на всех сферах эндогенного существования государства. Нестабильность цен на сырье и их снижение вызывают сокращение бюджетных поступлений и заметно сказываются на социальной сфере, уровне производства

и потребления, находящих свое отражение в экономических кризисах. Уже сейчас в мире прослеживается формирование контуров новых технологических и социально-экономических реалий. Поэтому российская экономика сталкивается с глобальными технологическими вызовами, которые в условиях структурных диспропорций и ограничений превращаются в реальные угрозы ее будущего развития. [1] Согласно Глобальному индексу инноваций по состоянию на 2016 год Россия занимает 43 место с показателем эффективности в 69 %, в то время как у лидеров в данной области, Швейцарии, Швеции, Великобритании, США и Финляндии, данные значения существенно выше. Кроме того, в России удельный вес предприятий, занимающихся внедрением технологических инноваций, крайне мал: в среднем, за последние 5 лет их доля составила 8,65 %, а с 2012 г, когда показатель достиг своего максимума, количество подобных организаций в общем числе предприятий только сокращается. Участие государственных институтов в развитии научно-технического потенциала страны увеличилось на 14,2 % за 10 лет, а со вступлением в ВТО - на 2,03 %. [2]

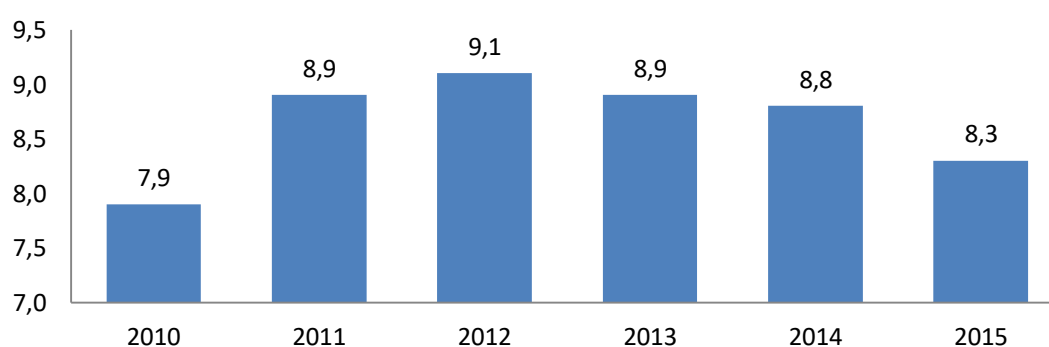


Рис.1. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в России, %, 2010-2015 гг.

В связи с тем, что, в первую очередь, структура производства России слабо диверсифицирована, экспорт России также не представляет собой значительного разнообразия: Россия на внешний рынок поставляет прежде всего минеральное сырье, продукцию химической и обрабатывающей промышленности. Но, как уже упоминалось ранее, ситуация, когда доля поставок сырья составляет более 50 %, волатильность цен на него напрямую влияет на финансовые поступления от экспорта и выражается в прямой зависимости. Многими учеными, экономистами, производителями и даже потребителями поднимался вопрос об увеличении доли несырьевого экспорта, что, несомненно, является единственно верным направлением для дальнейшего развития не только экспортных операций, но и российской экономики в целом. Важным шагом на пути к данной цели будет не только воссоздание былой производственной мощи, но и оказание значительно большего внимания сфере инноваций, которая, к слову, во времена СССР успешно развивалась на основе функционирования наукоградов, технопарков и академгородков. Такой стратегии последовала Япония после окончания Второй мировой войны, и сегодня ее экономика является одной из самых развитых в мире, в том числе и по уровню научно-технического потенциала. Одна из важнейших проблем национальной системы инноваций – это комплексная попытка модернизации ранее выпускаемой продукции, что говорит о низком уровне развития наукоемких товаров и услуг, доля которых составляет 48 %. С реальным обновлением производства связано чуть более половины инновационной продукции, в том числе новой для рынка — лишь 8,2%. Удельный вес продукции, новой для предприятия, но уже известной на рынках, достигает 43,7%. Максимальная доля такой продукции (57,4%) наблюдается в низкотехнологичных отраслях, где предприятия ориентированы на население и должны чутко реагировать на меняющийся спрос. [2]

Вступив в ВТО, Россия приняла на себя ряд обязательств, касающихся поддержки промышленности и сельского хозяйства, которые, к примеру, запрещают, использование прямого субсидирования экспортеров, но позволяют государству осуществлять научные исследования, включающие расходы на НИОКР, подготовку высококвалифицированных кадров, способствуя повышению уровня знаний среди

работников сферы экспортных операций и самих предпринимателей – экспортеров. В перспективе поддержка экспорта должна распространяться не только на определенные отрасли, но и на конкретные предприятия, продукция которых, согласно проведенным исследованиям и мониторингам, будет наиболее перспективна на внешних рынках.

России необходимо осознанно подойти к решению существующих в сфере инноваций проблем, сосредоточив все силы на тех мерах, которые будут способствовать успешному развитию научно-технического потенциала страны в долгосрочной перспективе без опоры на технологии завтрашнего дня. Более того, применяемые механизмы должны функционировать на принципе комплексности: начиная с непосредственного финансирования НИОКР, заканчивая повышением уровня информированности не только экспортеров, но и обычных граждан. Последнее базируется на координации усилий в финансовой, социальной, образовательной и культурной сферах, которые также являются неотъемлемой частью науки и оказывают на нее большое влияние.

Интенсификация внедрения инновационных технологий, повышение автоматизации производственных процессов, усиление мониторинга и контроля, увеличение скорости обработки позволят национальному экспорту выйти на качественно новый уровень развития. Однако данные меры требуют значительных финансовых вложений, которые, зачастую, предпринимателей не может себе позволить, что доказывает необходимость поддержки в лице государственных институтов через механизмы субсидирования, дотаций, страхования, предоставления гарантий и оказания нефинансовой помощи в целях повышения статуса российского экспортера на рынке международном рынке инновационных товаров и услуг. В целом, нельзя не отметить, что у России действительно есть все возможности для функционирования науки и инноваций на уровне, который соответствует тенденциям и реалиям современной мировой экономики, для этого лишь необходимо внедрение комплексного подхода, который будет снижать многочисленные барьеры, стоящие на пути производителей-экспортеров.

Список литературы

1. Макаров А.И., Пахомов А.А., Бирюкова О.В. Поддержка экспорта высокотехнологичной продукции и развитие инновационного сектора России / А.И. Макаров, А.А. Пахомов, О.В. Бирюкова — М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014 — 214 с. — (Инновационная экономика: регулирование).
2. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 06.06.2017).
3. Кузнецова Г.В. Внешняя торговля России в контексте вызовов инновационного развития// Америка и Россия в XXI веке. Электронный научный журнал. №3. 2015

УДК 007.316.77

ЭФФЕКТИВНОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

КОНОПЛЕВА ИРИНА АПОЛЛОНОВНА

к.т.н., доцент

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства при Президенте РФ, Западный филиал»

КОНОПЛЕВА ВАЛЕРИЯ СЕРГЕЕВНА

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Северный (Арктический) федеральный университет»

Аннотация: В статье рассмотрены результаты исследования по внедрению программного комплекса класса ERP в крупную строительную организацию для повышения эффективности финансового анализа и планирования. Проведенные исследования показали, что внедренный программный комплекс позволил увеличить финансовую устойчивость предприятия и эффективность его функционирования.

Ключевые слова: финансовый анализ и планирование, информационные технологии, программное обеспечение класса ERP, автоматизированное рабочее место.

EFFICIENCY OF AUTOMATION OF FINANCIAL ANALYSIS AND PLANNING AT THE ENTERPRISE

Konopleva Irina Apollonovna,
Konopleva Valery Sergeevna

Abstract: in the article the results of research on implementation of software ERP in large construction organization to enhance the efficiency of financial analysis and planning. Studies have shown that implemented a software package helped to increase the financial stability of the enterprise and efficiency of its operation.

Key words: financial analysis and planning, information technology, software, ERP, computer workstation.

В современных экономических условиях развития страны, характеризующихся определенной нестабильной ситуацией, необходимо принимать неординарные решения, которые связаны, прежде всего, с финансовым состоянием предприятия. В этих условиях ведущей направленностью деятельности руководства предприятия должен стать всесторонний финансовый анализ, который позволит оперативно и действенно выправить нестабильную ситуацию, связанную с недофинансированием, осуществить финансовое планирование и прогнозирование и заблаговременно осуществить упредительные мероприятия.

Для повышения проведения действенного финансового анализа и дальнейшего планирования финансовой деятельности фирмы необходимо использовать инновационные методы, автоматизированные информационные технологии (АИТ), которые позволяют повысить эффективность данного процесса, увеличить точность расчетов и ускорить в разы получение необходимых решений. АИТ в этих условиях становятся прогрессивным инструментом, который обеспечит руководителей фирмы не-

обходимыми данными для принятия оптимальных управленческих решений в сложившейся ситуации [1].

Таким образом, автоматизация финансового анализа и планирования являются одним из важнейших направлений управленческой деятельности, которая охватывает всю автоматизацию бизнеса и позволяет руководству контролировать все процессы, происходящие на предприятии, сократить время обработки всей информации, что естественно скажется на времени принятия управленческих решений, повысит надежность функционирования фирмы, создаст единую информационную среду компании.

В основу построения АИТ должна быть положена сетевая модель с концентрацией всех информационных ресурсов в специализированном подразделении – информационном центре, оснащенном достаточным серверным оборудованием с соответствующей защитой и разграничением доступа к определенной финансовой информации.

В этих условиях основной упор на предприятии следует делать на автоматизированное решение финансовых задач, оптимизируя управленческий учет, бюджетирование и финансовый анализ за счет приобретения необходимого прикладного программного обеспечения.

Многоаспектное исследование существующих программных продуктов для внедрения наиболее рационального на предприятии было вызвано нестабильностью строительной компании, расположенной на Северо-Западе России. Нестабильная ситуация в экономике поставила перед руководством фирмы задачу оптимизировать управленческие решения, сделав особенный упор на финансовую составляющую деятельности компании.

Перед специалистами строительной компании очень остро встала задача идентификации реального состояния анализируемого объекта строительства в требуемый временной отрезок по финансовому, ресурсному и материальному направлениям в целях обеспечения непрерывности бизнес-процессов и финансового планирования. Специалисты компании, опираясь на опыт уже возведенных сооружений, отслеживали обоснованность сроков, финансовых затрат и прочих ресурсов, выявляли изменения в состоянии объекта в пространственно-временном разрезе. Все это связано, прежде всего с тем, что возведение сооружений на севере вызывает определенные трудности, например, резкое изменение температурного режима может повлечь за собой увеличение финансовых затрат на строительство. В связи с этим специалистам фирмы приходится отслеживать множество факторов и прогнозировать риски, на которые планируются финансовые резервы. Именно прогнозирование является одним из важнейших направлений деятельности специалистов строительной компании, особенно в современных экономических условиях. Финансовые работники компании мониторят изменения в законодательстве Российской Федерации, изменения в области согласований и учетной политики. Все это крайне важно в условиях острой конкуренции на строительном рынке Северо-Западного региона.

Руководством фирмы была поставлена задача оптимизировать указанные процессы для повышения эффективности решения финансовых задач компании за счет эффективного современного инструментария поддержки финансовых процессов, к которому, в первую очередь относится необходимое программное обеспечение для автоматизации финансового анализа и планирования деятельности предприятия.

Первичный анализ информатизации компании показал, что на предприятии имеется необходимое количество и достаточное оснащение автоматизированных рабочих мест (АРМ) специалистов для решения задач управления, включая финансовую составляющую управленческих процессов. Все АРМ объединены в локальную вычислительную сеть (ЛВС) предприятия, которая организована из сегментов основных структурных подразделений по топологии связанных «звезд», объединенных коммутационным оборудованием для обмена информацией между специалистами предприятия и выхода во внешнюю среду через узел доступа, расположенный в отделе информационного обеспечения. Узел доступа представляет собой специализированный сервер, который ориентирован на организацию маршрутизации данных, барьерную защиту информационных объектов, сегментов ЛВС, АРМ специалистов и серверов, установленных в операционной отделе и отделе бухгалтерской отчетности. Сервер доступа генерирует и сертифицирует ключи криптографической защиты данных, аутентификацию информационного обмена и т.д. Таким образом, анализ аппаратной платформы и, имеющегося в наличии ПО,

предполагает для автоматизации управленческих процессов, в рассматриваемом строительном предприятии, использовать программный продукт, позволяющий решать не только финансовые задачи, но и оптимизировать структуру компании, а также в комплексе решать все управленческие задачи, включая стоимостной анализ, анализ рисков, расчет трендов вероятностей успеха, выполнять генерацию отчетов и т.д.

Проведенный анализ программного обеспечения (ПО) показал, что на сегодняшний день на рынке представлено достаточно большое количество программных продуктов для решения финансовых задач крупной компании [2]. ПО отличается друг от друга ориентацией на величину предприятия, имеющимся функционалом, общей стоимостью приобретения и т.д.

В ходе исследования основного ПО для решения финансовых задач строительной фирмы особое внимание было уделено программным продуктам, позволяющих проводить комплексный финансовый анализ. Было выявлено, что в рассматриваемых программных комплексах, реализация финансового анализа и планирования построена на разном уровне. Рассматриваемое ПО в большей степени позиционируют себя как ERP-системы для планирования ресурсов компании в целом. Программы данного класса имеют ряд преимуществ. Прежде всего, надо указать на то, что они в своем большинстве достаточно органично встраиваются в корпоративные информационные системы предприятия и позволяют автоматизировать учет, решать определенные управленческие задачи.

В ходе исследования была проведена сравнительная характеристика ряда программных продуктов, позиционирующих себя на рынке, как ПО класса ERP для крупных предприятий различных направлений деятельности.

Исследовав основные положительные и отрицательные стороны программных продуктов класса ERP, область функционирования предприятия, которая требует внедрения не локальных программных средств финансового анализа и планирования, а комплексного подхода к управлению, а также стоимостные и функциональные показатели ПО был сделан обоснованный вывод о возможности приобретения и внедрения программного комплекса Spider Project класса ERP, который позволит автоматизировать управленческие процессы в целом, включая компоненту финансовой деятельности предприятия.

В результате внедрения Spider-Project компания получила возможность использовать диаграммы Ганта, различный графический и табличный материал, которые позволили проводить всесторонний анализ проекта, получать необходимые данные во временных, материальных и финансовых направлениях.

Также был внедрен инструмент моделирования доходов и производства, т.к. наряду с расходом ресурсов и материалов, организации, входящие в группу компании, занимаются и поставками. Наряду с анализом расходов финансовых средств Spider-Project позволил моделировать и доходы, регулярно пересматривать различные сценарии проекта и получать результаты о возможности достижения поставленных целей, а также учитывать реальное положение дел в условиях реализации разработанного проекта.

Специалисты компании получили современный инструмент планирования объема денежной массы, необходимой для проведения всех этапов строительных работ. Инструменты, входящие в программный комплекс Spider-Project, позволили создавать большое количество отчетов для задач финансового анализа основной деятельности предприятия, повысили точность оценки финансовых рисков, а также способов избежать или минимизировать их последствия. Функции контроля изменений проекта, используемые в Spider-Project, позволили специалистам предприятия в короткие сроки изменять запланированные финансовые потоки, при возникновении форс-мажорных или иных ситуаций, которые могли негативно сказаться на реализации проекта. Например, в случае изменения сроков поставки кирпича, по независящим от компании причинам, работы каменщиков могут быть отложены, а запланированные финансовые ресурсы могут быть перенаправлены на задачи возведения монолитных каркасов следующих этажей здания.

Среди особенностей использования Spider-Project необходимо выделить комплексность подхода к решению управленческих задач на предприятии, существенное увеличение качества менеджмента в

подразделениях компании. Используя встроенные возможности программы, руководство предприятия получило возможность качественно планировать производственную деятельность, определяя задачи и ответственных сотрудников за их выполнения, а также получать отчеты о выполнении поставленных задач в режиме реального времени. За счет возможности автоматизации рутинных операций выросла скорость и качество выполнения задач специалистами предприятия. Возросшая эффективность деятельности компании вывела ее на новый уровень в конкурентной борьбе на рынке строительных предприятий Северо-Западного региона страны.

Итогом использования особенностей программного комплекса Spider-Project в рамках предприятия стала интенсификация трудовой и финансовой деятельности, увеличение финансовой устойчивости и гибкости, снижение рисков, увеличение эффективности деятельности подразделений предприятия.

Список литературы

1 Коноплева И. А., Хохлова О. А., Денисов А. В. Информационные технологии: Учеб. пособие / под ред. И. А. Коноплевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2017. – 328 с.

2 Коноплев С.П., Коноплева В.С. Менеджмент продаж: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 304 с.

УДК 314.96

СТРУКТУРА ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) ПО ПОЛУ И ВОЗРАСТУ

ЗАХАРОВА ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА

студент-магистрант I курса «Экономика»,
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова»

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы, связанные с численностью населения Российской Федерации и Республики Саха (Якутия). Проведен анализ численности населения по полу и возрасту в 2016 году, результаты которого отображены в половозрастных пирамидах Российской Федерации и Республики Саха (Якутия).

Ключевые слова: структура населения, численность, пол, возраст, Дальний Восток.

THE STRUCTURE OF THE POPULATION OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE REPUBLIC OF SAKHA (YAKUTIA) BY SEX AND AGE

Zakharova Tatyana

Abstract: the article considers the issues related to the population of the Russian Federation and the Republic of Sakha (Yakutia). The analysis of the population by age and sex in 2016, the results of which are displayed in the age-sex pyramids of the Russian Federation and the Republic of Sakha (Yakutia).

Key words: population structure, abundance, age, gender, the far East.

Численность населения Российской Федерации имеет особый интерес для Федеральной службы государственной статистики и, в целом, для органов государственной власти. В настоящее время регионы Дальневосточного федерального округа являются особо перспективными для социально-экономического развития страны.

Для развития обширных территорий Дальнего Востока необходима достаточная численность населения определенного возраста. Это вызывает необходимость определить структуру населения по полу и возрасту на примере Республики Саха (Якутия), и сравнить с половозрастной структурой Российской Федерации в целом. Для этого был проведен половозрастной анализ численности населения Российской Федерации и Республики Саха (Якутия) в 2016 году.

Половозрастной анализ численности населения характеризует структуру населения по возрасту и полу, и показывает, какой возраст имеет наибольший удельный вес населения. Половозрастная пирамида позволяет наглядно посмотреть эту структуру.

Для начала необходимо проанализировать численность населения Российской Федерации. Чтобы построить половозрастную пирамиду, которая отображает возраст по годам, необходимо рассчитать численность женщин и мужчин в промилле, то есть сколько мужчин и женщин приходится на 1 тысячу человек всего населения.

Численность населения Российской Федерации составила в 2016 году – 142 856 536 человек [1]. Половозрастная пирамида Российской Федерации в 2016 году, изображенная на рисунке 1, показывает, что наибольший удельный вес по возрасту имеет возраст 23 года у мужчин (9,1 мужчин на тысячу

человек), и 50 лет у женщин (9,2 женщины на тысячу человек).

У мужчин и женщин в Российской Федерации по данным за 2016 год наблюдается 5 демографических волн. Отчётливо видно падение рождаемости в годы Великой Отечественной войны. Количество рождённых детей в то время было мало, и теперь они находятся в возрастных группах 70-75 лет. Военное поколение, естественно, обеспечило меньший по сравнению с другими возрастами прирост населения, а оно в свою очередь также уменьшило количественный состав населения.

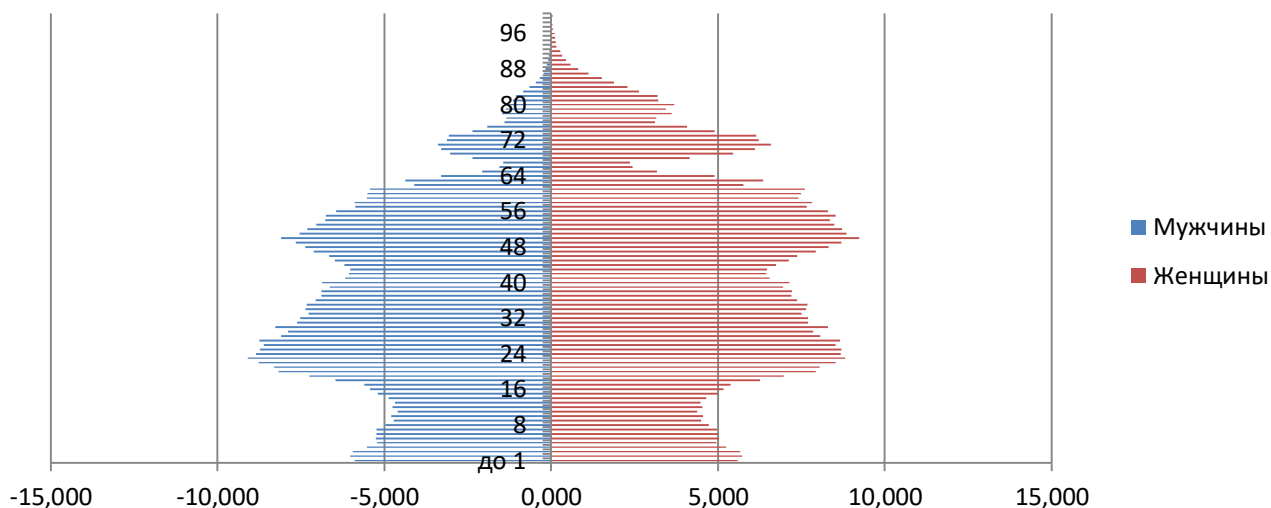


Рис. 1. Половозрастная пирамида численности населения Российской Федерации в 2016 году, промилле [1]

У мужчин демографические волны наблюдаются в периоды до 1 года -15, 15- 43, 44-68, 68 -77, 78 -100 лет и старше. У женщин демографические волны приходятся на возраст до 1 года-14, 15-44, 44-68, 68-77, 78-100 лет и старше.

В возрасте от 0 до 15 лет, удельный вес мужчин больше, чем женщин, а от 44 до 100 лет и старше женщин больше, чем мужчин. Это объясняется тем, что у мужчин существуют риски, такие как вредность и опасность на работе, служба в армии и т.д.

Также наблюдается снижение рождаемости по сравнению с предыдущей демографической волной, что сказывается на долю молодежи и трудоспособного населения в будущем. Сокращение смертности и увеличение средней продолжительности жизни обеспечивает повышение доли лиц старше пенсионного возраста. Увеличение доли пожилых людей свидетельствует о «старении» населения.

Таким образом, можно сказать, что половозрастная пирамида населения Российской Федерации в 2016 году имеет 5 демографических волн, где наибольшая численность населения приходится на возраст от 15 до 43 лет у мужчин, и 44-68 лет у женщин, что говорит о старении населения.

Также необходимо провести половозрастной анализ численности населения Республики Саха (Якутия) в 2016 году.

Численность населения Республики Саха (Якутия) составила в 2016 году – 958 528 человек. Половозрастная пирамида Республики Саха (Якутия) показывает, что наибольший удельный вес по возрасту имеет возраст 23 года у мужчин (10,1 мужчин на тысячу человек), и 23 года у женщин (9,7 женщин на тысячу человек) (рисунок 2).

У мужчин и женщин в Республике Саха (Якутия) по данным за 2016 год наблюдается 4 демографические волны. У мужчин демографические волны наблюдаются в периоды до 1 года -11, 12- 43, 44-66, 66 -100 лет и старше. У женщин демографические волны приходятся на возраст до 1 года-12, 12-43, 43-66, 66-100 лет и старше.

В возрасте от 12 до 43 лет, удельный вес мужчин больше, чем женщин, а от 44 до 100 лет и старше женщин больше, чем мужчин. Это объясняется тем, что у мужчин существуют риски, такие как вредность и опасность на работе, служба в армии и т.д.

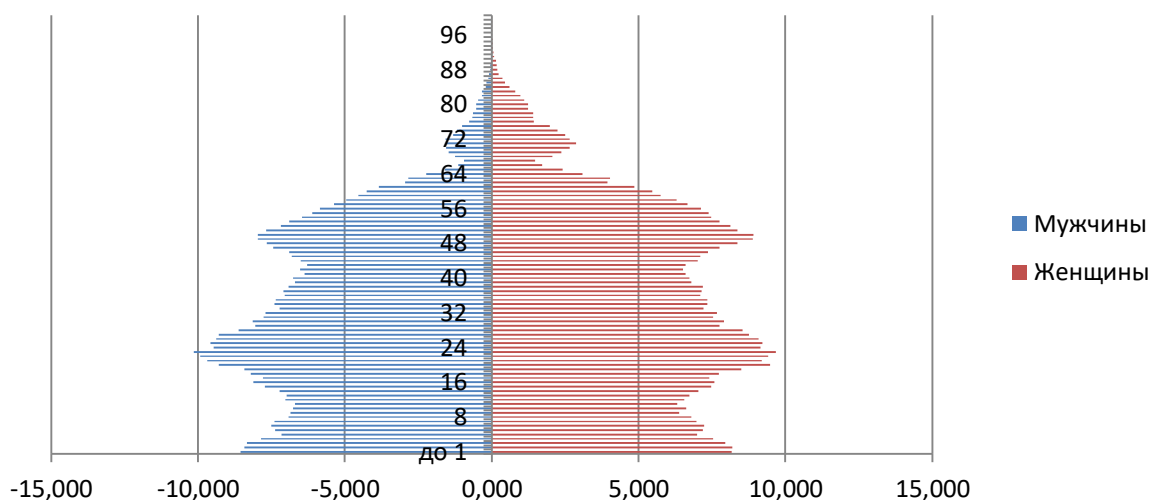


Рис. 2. Половозрастная пирамида численности населения Республики Саха (Якутия) в 2016 году, промилле[2]

В Республике Саха (Якутия) также, как и в Российской Федерации в целом, наблюдается снижение рождаемости по сравнению с предыдущей демографической волной, что влияет на долю молодежи и трудоспособного населения в будущем. Увеличение доли пожилых людей свидетельствует о «старении» населения.

Таким образом, можно сказать, что половозрастная пирамида населения Республики Саха (Якутия) в 2016 году имеет 4 демографических волн, где наибольшая численность населения приходится на возраст от 12 до 43 лет у мужчин и женщин.

При сравнении половозрастных пирамид Российской Федерации и Республики Саха (Якутия) в 2016 году, можно сказать что в Республике Саха (Якутия) структура населения имеет более однородный вид, демографических волн меньше, чем по Российской Федерации в целом.

Также удельный вес детей значительно больше, чем по Российской Федерации, то есть можно сказать, что признаки старения населения в Республике Саха (Якутия) прослеживаются не так интенсивно, как по Российской Федерации.

В половозрастных пирамидах Российской Федерации и Республики Саха (Якутия) отмечено, что в Республике Саха (Якутия) возрасте от 12 до 43 лет, удельный вес мужчин больше, чем женщин, а от 44 до 100 лет и старше женщин больше, чем мужчин. А в Российской Федерации в возрасте от 0 до 15 лет, удельный вес мужчин больше, чем женщин, а от 44 до 100 лет и старше женщин больше, чем мужчин.

В возрасте 66 лет и старше разница удельного веса между мужчинами и женщинами меньше, чем по Российской Федерации. Наибольший удельный вес женщин в Республике Саха (Якутия) приходится на 23 года, а по Российской Федерации на 50 лет. Наибольший удельный вес мужчин в Российской Федерации и Республике Саха (Якутия) приходится на 23 года.

Список литературы

1. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/ - официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
2. http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/statistics/population/ - официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия)
3. Практическая демография. Учебное пособие для вузов. Коллективная монография /Под редакцией Л.Л. Рыбаковского. — М.: ЦСП, 2005. — 280 с.

УДК 338.48

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСТИНИЦЫ

НАГАЙ НАТАЛЬЯ ГЕННАДЬЕВНА

к.э.н., доцент

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВО «Донской государственственный технический университет» в г. Шахты

ФЕДЕНКО НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНА

Студент

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет» в г. Шахты

Аннотация. В данной статье раскрывается сущность системы ключевых показателей эффективности (KPI). Кратко указываются подходы к оценке эффективности гостиницы, принципы системы KPI, определяются показатели эффективности гостиницы, а также описываются особенности внедрения системы KPI в гостинице.

Ключевые слова: эффективность, система ключевых показателей эффективности, оценка эффективности гостиницы.

FORMATION OF THE SYSTEM OF KEY PERFORMANCE INDICATORS OF THE HOTEL

Nagay Natalia Gennadievna,
Fedenko Natalia Igorevna

Annotation. In this article the essence of the system of key performance indicators (KPI). Short trips to the evaluation of the efficiency of the hotel are briefly described, the principles of the KPI system, determine the indicators efficiency of hotel and also describes the features of their implementation of KPI in hotel.

Key words: efficiency, system of key performance indicators, estimation of hotel efficiency.

Доминирующей целью гостиничного бизнеса является стремление к наилучшим экономическим результатам, к максимальному извлечению прибыли в долгосрочной перспективе. Поэтому исходным показателем гостиничного бизнеса является экономическая эффективность, выступающая в качестве инструмента управления экономической организацией в условиях повышенной конкуренции. С помощью экономической эффективности можно произвести оценку уровня использования отдельных видов затрат и ресурсов, то есть экономическую результативность гостиничного бизнеса [1, с. 426; 2, с.176].

Для оценки эффективности гостиницы применяются различные подходы, среди которых выделяются следующие:

- формирование одного итогового показателя (мультипликативного критерия);
- оценка при помощи качественных показателей;

- оценка на основе ресурсно-потенциального подхода;
- система ключевых показателей эффективности (KPI).

Система ключевых показателей, является одним из наиболее часто применяемых подходов к оценке эффективности гостиницы, так как она имеет ряд преимуществ:

- является прозрачной, так как помогает руководителям мотивировать сотрудников и следить за ситуацией «на местах»;
- универсальна в применении, так как ее целью является не только достижение гостиницей поставленных целей, но и повышение заинтересованности сотрудников в результатах ее деятельности;
- позволяет сопоставить однородные процессы, протекающие в различных условиях путем сравнения показателей по нескольким подразделениям за один и тот же период;
- в системе процесс принятия решений сводится к анализу данных, доступных в любой момент и представленных в заранее утвержденном формате.

Под системой ключевых показателей эффективности понимается система показателей, с помощью которых дается оценка результативности и эффективности действий персонала, процессам и функциям управления компанией, эффективности конкретной производственной, технологической и другой деятельности.

В дословном переводе с английского языка ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators) означают «ключевые показатели реализации целей» и в работе западных компаний применяются достаточно давно.

Среди основных принципов определения системы показателей гостиницы, включаемых в систему KPI, выделяют следующие:

- оптимальное количество показателей 5-10, максимальное количество показателей не должно превышать 25;
- показатели должны легко рассчитываться на основании данных отчетности предприятия, должна отсутствовать субъективность в определении показателей;
- плановые задания должны быть реально достижимы (вероятность достижения не менее 70-80%);
- показатели должны устанавливаться в соответствии с зоной ответственности отдела (сотрудника);
- значения показателей должны определяться в соответствии со спецификой деятельности гостиницы;
- система показателей и значения показателей должна пересматриваться с периодичностью примерно 1 раз в год [3, с. 195-196].

В большинстве случаев в гостинице не возникает проблем при составлении списка возможных ключевых показателей эффективности, так как руководителю или управляющему гостиницы отлично известны параметры, по которым можно оценить деятельность своего предприятия. Но если проблема при отборе KPI все-таки возникла, то решить ее можно путем оценки значимости каждого из показателей, проанализировав их вес.

Для начала каждому из показателей экспертным путем присваивается свой вес, чтобы совместная сумма весов всех показателей составляла единицу. Количество KPI может быть разнообразным. Вес показателей определяется с учетом принципа необходимости, то есть какие показатели необходимо выполнить, чтобы достичь поставленные цели (какие не просто желательны, а именно необходимы, без которых достижение цели является невозможным). Для таких показателей и характерен наибольший вес. Затем показатели с весом ниже 0,1 убираются, и вес распределяется вновь между оставшимися KPI. На выходе будет не больше 4-6 показателей. Показатели с наименьшим весом можно потом учитывать для схемы мотивации в качестве условий понижения либо повышения размера бонуса.

Для нормального функционирования деятельности гостиничного предприятия и получения максимальной прибыли предлагается использование следующих показателей:

- выручка от продажи номерного фонда (Room Revenue) за определенный период;

– показатель рентабельности продаж по валовой прибыли (Gross Profit Margin) – показатель финансовой эффективности гостиничного предприятия, характеризующий его основную деятельность и показывающий, какую прибыль оно имеет с каждого рубля реализованной продукции. Данный показатель представляет собой отношение валовой прибыли к выручке, умноженной на 100%;

– коэффициент использования вместимости (Occupancy – ООС) – показатель, характеризующий отношение количества ночевок (койко-дней) к вместимости гостиницы (числу мест в гостинице) за определенный период;

– средние поступления на действующий номер (Revenue per Available Room – RevPAR) – наиболее часто используемый показатель в гостинице, отражающий среднюю выручку гостиницы за сутки в перерасчете на один номер. RevPAR рассчитывается как отношение общего дохода номеров к общему количеству свободных номеров в гостинице [4];

– средние расценки за номер (Average Daily Room Rate – ADR) – показатель, позволяющий определить средние расценки за номер за определенный период времени. Показатель ADR рассчитывается путем отношения выручки от продажи номерного фонда к количеству занятых номеров за определенный период;

– производительность труда – объем производства, который приходится на одного работника за определенное время, измеряемый в натуральной или денежной форме. Производительность труда рассчитывается как отношение выручки от реализации услуг к среднесписочной численности работников гостиницы [5, с. 149].

Внедрением системы ключевых показателей эффективности должен заниматься непосредственно руководитель гостиницы. Свою работу ему следует начать с определения стратегических целей, на основании которых будут даны цели каждому подразделению.

После определения целей необходимо создать таблицу в программе Excel, в которую будут внесены формулы по вышеперечисленным показателям. Каждый день администраторы гостиницы (если речь идет о малом средстве размещения) будут вносить показатели и данные статистики по загрузке номерного фонда, полученной выручке и другим показателям в таблицу. Ведение данной таблицы позволит директору отслеживать показатели выполнения плана за определенный период (месяц, квартал, год).

В процессе внедрения KPI необходимо:

- объяснить персоналу необходимость внедрения системы, а также ее содержание;
- объяснить персоналу преимущества, которые принесет внедрение данной системы;
- участие в процессе изменений всех сотрудников;
- приветствовать любой полученный положительный результат;
- вызвать доверие персонала к проводимым переменам;
- закрепление первых успехов внедрения.

Эффективность системы KPI в гостинице зависит от выполнения следующих условий:

- от правильного взвешивания и расстановки всех ключевых показателей;
- от правильной постановки целей;
- от системы учета, позволяющей посчитать все расчетные формулы KPI;
- от правильного распределения ответственности за цели между исполнителями;
- от занесения достоверных данных в систему учета обученными людьми;
- от привязки KPI к системе мотивации персонала. Система мотивирования должна быть построена с приоритетностью целей гостиницы перед целями сотрудников, но с их обязательным учетом.

Положительным эффектом внедрения системы ключевых показателей эффективности является повышение общей эффективности деятельности гостиницы, так как при действенности данной системы каждый работник фирмы осознает связь между своими конкретными обязанностями и стратегическими целями компании. Руководители, обладая механизмом поддержки принятого решения, имеют возможность измерить эффективность работы каждого подразделения и могут влиять на процесс реализации стратегии гостиницы [6, с. 51-54].

Подводя итог вышесказанному можно сказать, что система ключевых показателей эффективности является эффективным инструментом не только повышения заинтересованности сотрудников в результатах своей деятельности, но и занятия гостиницей лидирующих позиций относительно конкурентов.

Список литературы

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм: учебное пособие. – М, СПб: «Издательский Дом ГЕРДА», НП «Издательство «Невский Фонд», – 2014. – 544 с.
2. Туристская деятельность : учеб. пособие для вузов. / под общ. ред. канд. экон. наук Т. В. Шевцовой. – Шахты : ЮРГУЭС, 2012. – 352 с.
3. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». – 2003. – 304 с.: ил.
4. Смирнова М. RevPAR – сигнал бедствия // Hotelline. Портал гостиничного бизнеса – 2009. – http://hotelline.ru/management_article.php?news_cid=544&news_id=247
5. Артамонов В.С. Микроэкономика: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2009. – 320 с.
6. Пармендер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей. – М.: Изд-во «Олимп-Бизнес», 2009. – 288 с.

© Н.Г. Нагай, 2017

© Н.И. Феденко, 2017

УДК 330

ОНЛАЙН-КАССЫ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

МЕДВЕДЕВА ЕЛИЗАВЕТА ИГОРЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

Аннотация: Данная статья предоставляет информацию о таком важном нововведении на предприятиях, которые занимаются розничной торговлей, как онлайн-кассы. В статье представлены главные вопросы, касающиеся подобного нововведения: цель введения, процесс продажи, этапы перехода на онлайн-кассы. А также перечислены основные достоинства и недостатки введения онлайн-касс.

Ключевые слова: онлайн-касса, налоговые органы, розничная торговля, преимущества, недостатки.

ONLINE CASH REGISTERS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Medvedeva Elizaveta Igorevna

Abstract: This article provides information on such an important innovation in enterprises that are engaged in retail trade, like online cash registers. The main issues concerning this innovation are presented in the article: the purpose of the introduction, the sale process, the stages of transition to online cash departments. And also listed the main advantages and disadvantages of introducing online cash registers.

Keywords: online cash, tax authorities, retail, advantages, disadvantages.

Онлайн-кассы в последнее время очень актуальный вопрос для многих предприятий. Поэтому у различных организаций и индивидуальных предпринимателей возникает множество вопросов в данной проблеме.

С 2017 года подавляющее большинство индивидуальных предпринимателей и организаций, которые занимаются розничной торговлей, должны будут перейти на онлайн-кассы. Такое нововведение предусмотрено Федеральным законом от 03.07.2016 г. № 290-ФЗ. [2.]

Целью введения онлайн-касс является:

1. Сделать предпринимательскую деятельность прозрачной перед налоговой инспекцией, постараться уменьшить случаи сокрытия налогов;

2. Как можно больше упростить и ускорить налоговые проверки. Налоговая инспекция будет проверять только тех, кого подозреваются в неуплате налогов и нарушении закона;

3. Создание системы так называемого «народного контроля». В этом случае покупатели могут лично убедиться в том, что предприятие отчиталось в налоговую за проданные товары.

Таким образом, главная суть данного нововведения заключается в том, что данные будут передаваться в ИФНС по пробитым чекам. Через Интернет новые ККТ будут отправлять все необходимые данные о расчетах и продажах в местные налоговые органы через определенного посредника – оператора фискальных данных (ОФД). Для этого предприятие должно будет заключить соответствующий договор.

В данном случае процесс продажи через онлайн-кассы будет выглядеть следующим образом:

1. Покупатель совершает покупку, онлайн-касса формирует чек.

2. На фискальный накопитель записывается чек, где подписывается фискальными данными.

3. В фискальном накопителе чек обрабатывается и передается в ОФД.
4. ОФД принимает чек и высылается подтверждение о том, что чек получен.
5. ОФД обрабатывает полученную информацию и отправляет ее в ФНС.
6. При желании покупателей, кассир отправляет электронный чек на его почту или телефон.

В связи с введением онлайн-касс предусмотрены поэтапные переходы. Так можно выделить 5 основных этапов введения.

Первый этап – 15 июня 2016 г. – 30 июня 2017 г. Онлайн-кассы используются предприятием добровольно. На этом этапе можно модернизировать имеющиеся кассы и зарегистрировать их в налоговом органе.

Второй этап – с 1 февраля 2017 г. Начинается переход на обязательное использование онлайн-касс. С этого момента зарегистрировать «не онлайн» кассу будет невозможно, но до 1 июля 2017 г. можно будет применять старые кассы, которые зарегистрированы до 1 февраля 2017 г.

Третий этап – с 1 июля 2017 г. С этого момента организации и ИП обязаны применять онлайн-кассы. Исключения будут составлять организации и ИП на ЕНВД, ИП на патентной системе, а также организации и ИП при оказании услуг населению.

Четвертый этап – с 1 января 2018 г. На этом этапе чеки должны формироваться и передаваться только в электронном виде. Бумажные чеки будут выдаваться только по просьбе покупателей.

Пятый этап – с 1 июля 2018 г. Обязаны применять онлайн-кассы организации и ИП на ЕНВД, патентной системе, а также организации и ИП, оказывающие услуги населению и использующие торговые автоматы.

Применять онлайн-кассы обязаны не все. Законодательство разрешило не применять такое нововведение небольшому количеству фирм и индивидуальных предпринимателей. К таким будут относиться: ремонт обуви, мелкие бытовые услуги, продажа обуви и одежды из кожи, компьютерной техники, велосипедов, продавцы газет, билетов. Также освобождаются те, кто находится в труднодоступной местности, где нет выхода в Интернет.

Как известно, любое нововведение имеет свои преимущества и недостатки. Поэтому сначала стоит привести основные преимущества данной системы.

Во-первых, это уменьшение числа налоговых проверок. Если предприятие будет передавать в налоговые органы информацию, и она не будет вызывать никаких сомнений, то этой компании не грозят никакие налоговые проверки.

Во-вторых, руководитель организации сможет контролировать выручку в режиме онлайн. Также возможно будет отслеживать динамику ежедневных денежных поступлений и принимать необходимые меры.

В-третьих, это защита прав потребителей. С появлением онлайн-касс между продавцом и покупателем не будут возникать споры об обмене или возврате товара, потому что электронный чек нельзя будет порвать, потерять или выбросить. Все данные о покупках будут сохранены в памяти кассовой машины.

В-четвертых, будет происходить сокращение расходов на содержание касс. Сокращение расходов на содержание будет происходить посредством того, что в кассовых машинах будут использоваться более дешевые материалы, чем раньше.

И наконец, это упрощенный процесс постановки на учет касс. Теперь не придется ждать пять дней, для того чтобы зарегистрировать кассу, такую процедуру можно будет пройти в течение 10-15 минут, регистрируя ее через Интернет. [3.]

Но существуют и веские недостатки такого нововведения.

Главный недостаток новой системы это нести дополнительные расходы на покупку нового оборудования или модернизацию имеющегося. Для малых предприятий это довольно неподъемные траты, а без установки такого оборудования предприятие не сможет законно вести свою деятельность.

Во-вторых, это поиск надежного оператора фискальных данных, а также подключение быстрого и безопасного Интернета. Это опять же дополнительные расходы для розничной торговли.

Третий недостаток – это возможность технических сбоев в работе с данными кассами, в резуль-

тате которых в налоговые органы попадут недостоверная информация. В таком случае предприятию доказать свою правоту будет сложно. [3.]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что подобное нововведение сможет положительно сказаться на экономике страны в целом. Сократятся издержки предприятий на обслуживание ККМ, выйдут предприятия из «тени», а следовательно, и повысятся доходы в бюджет страны.

Список литературы

1. Федеральный закон от 22.05.2003 г. № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт», [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Федеральный закон от 03.07.2016 г. № 290-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Сайт Федеральная налоговая служба. Новый порядок применения контрольно-кассовой техники. [Электронный ресурс]. - <https://www.nalog.ru>.
4. Касьянова Г.Ю. Контрольно-кассовая техника: практика применения – М.: Издательство АБАК, - 2016. – 208 с.

УДК 336.225.4

МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ

КОНОВАЛОВА ПОЛИНА ВЯЧЕСЛАВОВНА,

Студент

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

ФИНОГИНА ПОЛИНА АЛЕКСАНДРОВНА

Студент

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация: рассмотрены существующие на современном этапе методики оценки кредитоспособности, используемые российскими банками, их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: кредитоспособность, заемщики, кредитование.

METHODS OF DETERMINING CREDITORITY OF BORROWERS, USED BY RUSSIAN BANKS

Konovalova Polina Vyacheslavovna,
Finogina Polina Aleksandrovna

Abstract: The article contains existing at the current stage of the methodology for assessing creditworthiness, used by Russian banks, their advantages and disadvantages.

Keywords: creditworthiness, borrowers, lending.

Оценка кредитоспособности потенциальных заёмщиков является одной из наиболее сложных и значимых задач в деятельности коммерческого банка. Эффективная организация процесса оценки кредитоспособности позволяет не только снижать уровень кредитных рисков банка, но и создавать необходимые условия для качественного обслуживания клиентов, предъявляющих спрос на кредитные продукты.

Вместе с тем кредитование является достаточно рискованной банковской операцией, а увеличение доли сомнительных кредитов в портфеле увеличивает кредитный риск банка. Поэтому правильная оценка кредитоспособности заемщика – это одна из главных мер по предотвращению возможных потерь банка, а подбор критериев, обуславливающих ее, является до настоящего момента одной из основных задач развития банковского дела в сфере определения кредитоспособности заемщика, актуальность которой сложно переоценить, ввиду увеличения спроса на кредитные продукты со стороны различных типов заемщиков и роста конкуренции на банковском рынке, вызванным экспансией иностранных кредитных учреждений. Все это требует от банков совершенствования механизмов оценки кредитоспособности с целью одновременного повышения качества обслуживания клиентов и минимизации кредитных рисков [1].

Каждый коммерческий банк России по рекомендации Центрального банка РФ разрабатывает собственную систему показателей финансовой деятельности заемщиков, которую он оформляет от-

дельным положением и утверждает на общем собрании правления данного коммерческого банка. Коммерческий банк обязан регулярно проводить оценку финансового положения заемщика по выбранной банком методике, что, с другой стороны, стимулирует заемщика повышать эффективность своей финансово - хозяйственной деятельности¹.

Для проведения анализа кредитоспособности заемщика учитываются такие объективные показатели его деятельности как прибыль и убытки, рентабельность и ликвидность, денежные потоки, состав и динамика дебиторской и кредиторской задолженности. Но банку для анализа важно учесть также и показатели субъективного характера, такие как эффективность управления предприятием, его рыночная позиция и положение среди конкурентов, а также зависимость от циклических и структурных изменений в экономике и отрасли.

Для различных анализируемых методик оценки кредитоспособности заемщика каждого банка характерны свои достоинства и недостатки, что обуславливает тот факт, что в российской практике пока еще не выбрано универсальной модели анализа для банков. Для рассмотрения в данной курсовой работе представлены примеры методик оценки кредитоспособности юридических лиц ведущих коммерческих банков России – Сбербанк, Россельхозбанк и Росбанка.

В ПАО «Сбербанк России» для определения условий кредитования заемщиков проводится количественная оценка результатов расчетов коэффициентов, которая заключается в присвоении категории по каждому из рассчитанных показателей на основе сравнения полученных значений с установленными банком нормативами, после чего рассчитывается сумма баллов с учетом установленного веса показателя. После этого определяется класс кредитоспособности заемщика и делается вывод о возможности выдачи кредита.

Данная методика отличается некоторыми положительными аспектами, такими как простота и прозрачность оценки показателей и кредитоспособности; учет структуры акционерного капитала предприятия и внутренней структуры корпоративного клиента; учет кредитной истории и деловой репутации заемщика; каждый коэффициент, используемый для оценки финансового состояния, имеет нормативное значение, являющееся эталоном, с которым производится сравнение его расчетного аналога; возможность восстановления класса кредитоспособности при полном погашении просроченной задолженности.

Методика оценки кредитоспособности заемщика Сбербанка характеризуется и отрицательными аспектами, такими как:

- невозможность учета всех ключевых характеристик клиента в рейтинговой оценке;
- эталонное значение коэффициентов не дифференцировано для отдельных отраслей и по территориальному признаку;
- весовые коэффициенты являются субъективными, в то время как незначительные сдвиги в их системе могут принципиально изменить конечный результат и поменять класс заемщика;

Для Россельхозбанка в процессе оценки кредитоспособности заемщика важнейшей характеристикой является его финансовое состояние, которое определяется как надежность заемщика и рассчитывается по следующим этапам:

- анализируется состав, структура и качество баланса предприятия;
- проводится анализ результатов деятельности предприятия;
- рассчитываются показатели ликвидности, платежеспособности и оборачиваемости, и иные качественные показатели;
- делаются выводы о финансовом положении по результатам расчетов и прогноз перспектив развития предприятия.

Все рассчитанные финансовые показатели сравниваются со среднеотраслевыми значениями и анализируются в динамике, по итогам чего делается вывод о финансовом положении заемщика, которое может быть определено как хорошее, среднее либо плохое. От определения финансового положения заемщика в первую очередь зависит решение банка (положительное или отрицательное) о выдаче кредита, а также основные условия кредитования.

Положительными аспектами данной методики являются:

- простота и прозрачность оценки показателей и кредитоспособности;
- учет не только количественных, но и качественных показателей кредитоспособности заемщика, связанных, в основном, с отраслью;
- использование нормативов финансовых коэффициентов, дифференцируемых по отраслям и являющихся эталонными значениями;
- анализ проводится за длительный период, что позволяет построить точный прогноз перспективной кредитоспособности заемщика.

Негативными аспектами рассматриваемой модели являются:

- отсутствие формальной оценки нефинансовых качественных параметров;
- возможность больших погрешностей при определении нормативной величины суммы баллов, что может повлечь за собой неверный результат;
- невозможность дифференцировать эталонные значения по территориальному признаку.

Оценка кредитоспособности заемщика в Росбанке включает в себя этапы анализа технико-экономического обоснования кредита, оценки обеспечиваемости кредита и финансового положения заемщика. По каждому этапу впоследствии делается предварительное заключение о возможности выдачи кредита, которое, в свою очередь, производится по трехбалльной шкале с формулировками: «Предоставление кредита целесообразно», «Предоставление кредита целесообразно при условии...», «Предоставление кредита нецелесообразно» [2].

Положительными аспектами данной методики являются:

- простота и прозрачность оценки кредитоспособности заемщика;
- учет как количественных, так и качественных показателей кредитоспособности заемщика;
- оценка эффективности запрашиваемого кредита;
- учет перспектив развития заемщика;
- дифференциация нормативных значений показателей по отраслям;
- составление предварительных заключений на каждом этапе оценки кредитоспособности заемщика, позволяющих быстро выявить его сильные и слабые стороны.

Негативными аспектами рассматриваемой методики являются:

- применение средних арифметических значений, дающих погрешности при расчетах;
- отсутствие дифференциации по территориальному признаку;
- необходимость предоставления широкого спектра информации о заемщике и кредите.

Таким образом, в российской практике существует множество различных методик оценки кредитоспособности заемщика, однако среди них пока еще нельзя выбрать единую универсальную методику, которая бы способствовала минимизации издержек банка и рисков, связанных с принятием решения о выдаче кредита. Поэтому, стоит проблема создания такой методики, которая объединит преимущества уже существующих методик и исключит их недостатки, а также будет применима для работы коммерческих банков в условиях российской действительности.

Список литературы

1. Щербаков Е.М. Коммерческие банки: современное состояние и перспективы развития // Социально-экономические аспекты современного развития России: сборник статей VII Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза: изд-во ПДЗ. – 2010. – С. 42.
2. Официальный сайт ПАО Росбанк [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rosbank.ru/ru/>

© П.В. Коновалова, 2017

© П.А. Фиогино, 2017

УДК 330

ПЕРСПЕКТИВЫ ФРИЛАНСА В РОССИИ

МАЛЫШЕВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Студент

СФУ «Институт управления бизнес-процессами и экономики»

КАЙЛЬ АРТЁМ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Студент

СФУ «Институт управления бизнес-процессами и экономики»

Аннотация: В данной статье рассматривается особый вид занятости – удаленная работа или фриланс. Фриланс показан как с положительных, так и отрицательных сторон, разобран сам процесс удаленной работы. Также представлена ситуация данного вида занятости в мире и в России.

Ключевые слова: фриланс, удаленная работа, самозанятость, инновации, рынок труда

THE PROSPECTS OF FREELANCING IN RUSSIA

Malysheva Yulia Alexandrovna,
Kayl Artem Alexandrovich

Abstract: This article discusses a special type of employment – remote work or freelancing. Freelancing is shown as both positive and negative sides, dismantled the process of remote work. Also presents a situation of this type of employment in the world and in Russia.

Keywords: freelance, remote work, self-employment, innovation, labour market

Становление информационного общества, развитие коммуникационных технологий, а также изменение ценностей и приоритетов личности приводят к тому, что человек уже не ищет работу на полный восьмичасовой рабочий день с перерывом на обед. В настоящее время более востребованными и популярными становятся гибкие формы занятости, где человек получает удовольствие от работы и может реализовать себя.

Сегодня формируется новая категория работников, которые представляют собой профессионалов, не входящих в штат сотрудников, а которые самостоятельно предоставляют свои услуги различным фирмам в режиме удаленного доступа. Такие работники называются фрилансерами (англ. freelancer – свободный работник).

Впервые о удаленной работе заговорил Джек Ниллес в 1972 году, тогда он ввел понятие «теле-работа». Ниллес выдвинул идею о том, что необязательно всему штату работников сидеть в офисе, так как современные средства связи, а именно тогда говорилось о телефоне, вполне позволяют работать сотруднику на расстоянии, ведь они вполне могут выполнять свои обязанности и дома. Идея Джека Ниллеса заинтересовала государство с того времени в западных странах укрепилась свободная занятость вне офисов.

Фрилансер – свободный внештатный специалист, который самостоятельно находит клиента и выполняет их работу за денежное вознаграждение. Это может быть удаленная работа по переводу текстов, разработке сайтов, разработке чертежей, написанию рекламных сайтов и др [1].

Как и у любого экономического явления, у фриланса есть свои плюсы и минусы. Рассмотрим преимущества данного вида занятости:

- высокий уровень оплаты труда и ее независимость от колебаний валютных курсов (ставки определены);

- заработок в валюте (иностранные биржи копирайтинга и другие площадки для фрилансеров зачастую осуществляют оплату в долларах США);
- огромный выбор проектов по самым различным видам деятельности;
- свободный график работы, работа в любом удобном месте;
- оплата за результат выполненного проекта.

Также у фриланса существуют и недостатки, некоторые из них это: нестабильность потока проектов, и как следствие заработка, риск быть обманутым при оплате труда заказчиком, отсутствие соцпакета, высокая конкуренция.

Поэтому, если встал вопрос о данном виде занятости, нужно рассмотреть все вышеперечисленные недостатки, которые несут в себе некий риск удаленной работы. Не только ознакомиться с каждым из них, но и найти решение лично для себя. Если же на рынке фриланса высокая конкуренция, то в своей сфере необходимо быть профессионалом и предлагать качественные услуги. А что касается риска быть обманутым заказчиком в плане оплаты труда, то данный риск не так велик. Это потому, что многие биржи фриланса, а особенно зарубежные, очень серьезно относятся к вопросу репутации и фрилансер просто не может начать работу с заказчиком, пока второй не пополнит депозит фрилансера на определенную сумму. И эти актуальные вопросы необходимо тщательно изучить и знать, дабы избежать нежелательных проблем.

Если рассматривать российских граждан, то нужно предполагать ряд конкретных особенностей при удаленной работе за рубежом: сильная разница во времени, особенности менталитета и необходимость владеть языком. Эти особенности сильно проявляются на начальном уровне работы фрилансером, поэтому перед сотрудничеством с заказчиком нужно знать эти особенности и сформировать своё к ним отношение.

Рассмотрим подробнее процесс удаленной работы. Существуют специальные площадки, так называемые биржи фриланса, они бывают с узкой направленностью (например, программирование) или без конкретной направленности. Также этим местом может быть социальные сети, блоги или собственные сайты заказчиков. На биржах (или др. платформе) заказчики объявляют о необходимости выполнения работы, то есть размещают заказ проекта и цену за выполненный проект. Фрилансер, в свою очередь, отзывается на заказ и обговаривает с заказчиком все организационные моменты. Затем при соглашении на выполнение проекта заказчиком вносится депозит, далее выполняется работа и по окончании, если заказчик доволен, вносится оставшаяся оговоренная сумма.

С 2004 года по 2015 год число фрилансеров в мире возросло на 45%. Основной причиной является общедоступность и популярность коммуникационных сетей, сети Интернет.

В США 45% всей рабочей силы имеют возможность работать удаленно хотя бы время от времени. В Великобритании 62% компаний имеют удаленных сотрудников. В Японии 32% сотрудников трудятся отдаленно. Страны ЕС лидера по удаленным работникам (Рис. 1). В среднем более 60% занятых удаленно работают из дома, 16% – на рабочих местах, предоставляемых заказчиком, а 11% – во время поездок в транспорте [2].

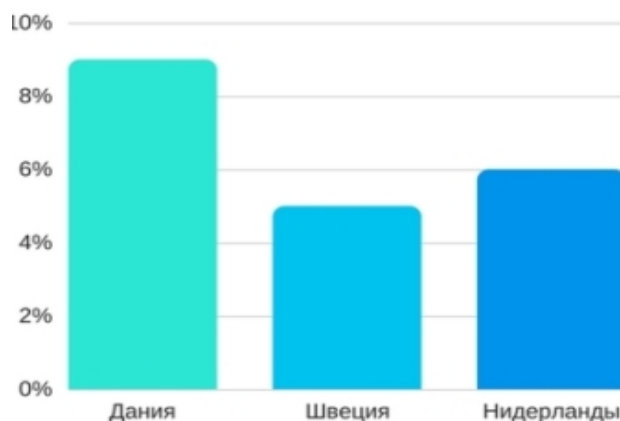


Рис. 1. Доля тех, кто работает преимущественно из дома

В России доля фрилансеров на 2016 год составляет не более 3,5% [2]. На Рис. 2 можно увидеть, кем они являются по профессии. Больше половины из российских фрилансеров имеют полное высшее образование, около 30% не имеют высшего образования и не более 2% имеют два высших образования.

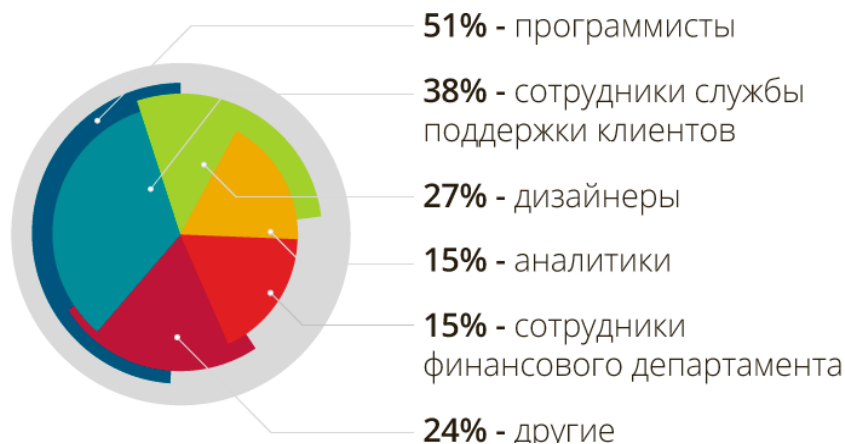


Рис. 2. Профессии фрилансеров в России [3]

В зависимости от формы занятости выделяется пять категорий фрилансеров[3]:

- «чистые» фрилансеры, для которых самозанятость единственное занятие – 29%;
- фрилансеры-совместители, которые кроме фриланса работают в штате организации – 41%;
- фрилансеры-студенты, обучающиеся в вузе – 14%;
- фрилансеры-предприниматели, имеющие собственный бизнес с наемным персоналом – 8%;
- фрилансеры-домохозяйки, сидящие дома с маленькими детьми (до 3 лет) – 7%.

Теперь стоит выявить преимущества удаленной работы для компаний: доступа к рабочему месту даже в период больничных отпусков (5 млрд рублей), экономии на содержании офисного места (38 млрд рублей без учета возможных доходов от сдачи в аренду высвободившихся офисных площадей и 64 – с учетом сдачи в аренду) и снижении затрат на оплату труда за счет расширения географии найма (3 млрд рублей) [3].

У удаленной работы существует масса преимуществ как со стороны самого фрилансера, так и со стороны работодателя. Также есть некоторые особенности и недостатки, которые стоит учитывать и быть к ним готовым, но они не столь категоричны и уступают преимуществам.

Фриланс может решить проблему безработицы, особенно в России, так как в нашей стране большое количество удаленных населенных пунктов без мест работы. «К 2020 году количество вакансий для удаленных сотрудников достигнет 6-8%. В 2010 году доля таких вакансий была 0,56%, а в 2015 году она увеличилась до 4,05% по данным компании. При этом одним из факторов роста предложения в сегменте удаленной работы являются информационные технологии», – говорит директор по исследованиям HeadHunter Глеб Лебедев о ситуации фриланса в России [3].

Список литературы

1. Мануйлова А. Удаленная работа становится ближе // Коммерсантъ.ру – 2017. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/3220754>
2. Горелова Е. 30% российских компаний перешли на удаленный режим работы // Ведомости – 2016. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/management/articles/2016/08/30/654940-kompanii-udalennii-raboti>
3. Лелюк А. Россия сэкономит более 1 трлн рублей от перехода на дистанционную работу в 2020 году // Битрикс24 – 2015. – Режим доступа: <https://www.bitrix24.ru/blogs/notice/rossiya-sekonomit-bolee-1-trln-rublej-ot-perekhoda-na-distantsionnuyu-phi>

УДК 332.8

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ

РЕЗВОВ ГЕОРГИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

почетный работник ЖКХ России

ПРЯДИЛИНА НАТАЛЬЯ КОНСТАНТИНОВНА

к.э.н, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный лесотехнический университет»

СИНЦОВА СВЕТЛАНА ГЕОРГИЕВНА

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Аннотация: В современной России социальная ответственность власти и бизнеса в вопросах жизнеобеспечения населения приобрела свои особенности. Уйдя из активной деятельности в сфере жизнеобеспечения населения, власть сегодня ждет повышения активности собственников помещений в многоквартирном доме в созданном ею нормативном правовом поле, а собственники в лице рядовых граждан все еще продолжают надеяться на помощь власти в решении своих наболевших и созданных этой властью жилищно-коммунальных проблем.

Ключевые слова: жилищно-коммунальные услуги, жизнеобеспечение населения, общественное управление жилищным фондом, многоквартирный дом, собственники помещений.

SOCIO-PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS THE ORGANIZATION OF PUBLIC MANAGEMENT OF AN APARTMENT HOUSE

Rezvov Georgy Aleksandrovich,
Priadilina Natalia Konstantinovna,
Sintsova Svetlana Georgievna

Abstract: In modern Russia the social responsibility of business and government in the issues of life sustenance of the population has acquired its own characteristics. After retiring from active work in the sphere of life support of the population, the government now expects to increase activity of owners of premises in an apartment house in its established regulatory and legal field, and the owners in the face of ordinary citizens still continue to rely on government assistance in solving their urgent and created this power for housing and communal problems.

Key words: housing services, people's livelihoods, public housing management, apartment house, the owners of the premises.

Реформирование жилищно-коммунальной сферы экономики России в постсоветский период потребовало одновременного осуществления двух наиболее важных задач: параллельно реализации экономической модели реформы необходимо было решить и вопросы организации эффективного управления жилищно-коммунальной сферой в условиях рыночной экономики.

Авторы статьи неоднократно обращали свое внимание на вопросы организации эффективного управления жилищно-коммунальной сферой экономики в своих предыдущих работах [1, с.144]; [2, 157].

В советский период жилищно-коммунальное хозяйство подразумевало наличие у сферы жизнеобеспечения населения единого полноправного хозяина - государства или государственного ведомства. В постсоветский период жилищно-коммунальное хозяйство перестало принадлежать одному полноправному хозяину. В отдельно взятом многоквартирном доме жилые и нежилые помещения, а также общее имущество дома стало долевой собственностью государства, муниципалитета, бизнеса и граждан, то есть всех собственников помещений в многоквартирном доме.

Перестав быть собственностью одного полноправного хозяина, а став долевой собственностью, жилищно-коммунальное хозяйство, следовательно, стало не государственным и даже не коллективным хозяйством, а социально ориентируемой сферой частно-государственного жизнеобеспечения населения страны в условиях рыночной экономики с элементами государственного регулирования.

Созданная современной законодательной и исполнительной властью система нормативного правового регулирования не позволяет сегодня организовать эффективное управление сферой жизнеобеспечения населения только в правовом поле. Это дает широкие возможности частным управляющим, жилищным и коммунальным организациям для всевозможных злоупотреблений.

Проблему социальной защищенности граждан - потребителей жилищно-коммунальных услуг и снижения социальной напряженности в сфере жизнеобеспечения населения такая схема не решает, поскольку «достучаться» до власти, минуя управляющую организацию, невозможно. Да и сама власть рекомендует все созданные ею проблемы и наболевшие у населения вопросы первоначально решать с управляющей организацией.

В этой «мутной воде» в условиях отсутствия организованного взаимодействия потребителей жилищно-коммунальных услуг с органами власти и управления бизнес сферы жизнеобеспечения населения решает коммерческие вопросы только в свою пользу, не считаясь с социальной ориентацией этой сферы и финансовыми возможностями потребителей жилищно-коммунальных услуг.

В такой ситуации социальная напряженность населения и недовольство граждан России условиями своего жизнеобеспечения и уровнем дохода для оплаты потребленных жилищно-коммунальных услуг все возрастает и возрастает.

Нет сомнений в том, что активизация собственников помещений в многоквартирном доме в части реализации своих прав и обязанностей в отношении управления, содержания и ремонта жилой недвижимости, а также оплаты потребленных жилищно-коммунальных услуг особенно актуальна сегодня. Однако одной активизацией собственников всех проблем жилищно-коммунальной сферы решить невозможно.

Жилищный кодекс Российской Федерации предлагает собственникам помещений в многоквартирном доме для активизации своей деятельности создавать либо товарищества собственников жилья или другие потребительские кооперативы, либо советы многоквартирных домов. Регистрация совета многоквартирного дома в органах местного самоуправления или иных властных органах не осуществляется, а товарищества собственников жилья или другие потребительские кооперативы являются юридическими лицами.

В отличие от советов многоквартирных домов товарищества собственников жилья или другие потребительские кооперативы могут заключать договоры на управление домом с управляющими организациями или физическими лицами, осуществляющими профессиональную деятельность по управлению многоквартирными домами, и решать с ними все спорные вопросы в судебном порядке. При такой организации процесса управления многоквартирным домом контроль за реализацией управляющей организацией условий договора управления со стороны товарищества собственников жилья или другого потребительского кооператива будет наиболее эффективным, чем со стороны совета многоквартирного дома.

Кроме этого, создав Ассоциацию товариществ собственников жилья и других потребительских кооперативов и поручив ей выполнять функции управления общим имуществом многоквартирных домов, аккумулируя средства ассоциированных товариществ и кооперативов, собственники помещений в многоквартирных домах через ассоциацию создадут на рынке жилищно-коммунальных услуг реальную конкуренцию частным управляющим организациям.

Что касается совета многоквартирного дома, то необходимость этого нововведения в Жилищный кодекс была обусловлена, прежде всего, стремлением государства вовлечь собственников помещений в добровольный процесс активного общественного управления многоквартирным домом, хорошо зарекомендовавшим себя в советский период при условии его материальной поддержки.

Однако это нововведение в очередной раз продемонстрировало неэффективность жилищного законодательства в России с точки зрения учета социально-психологических особенностей российских собственников помещений в многоквартирном доме.

Принудительный порядок реализации этого нововведения, предусматривающий в случае пассивности собственников помещений дома возложение ответственности за реализацию этой нормы закона на орган местного самоуправления, в итоге привел к тому, что собственники помещений в многоквартирном доме стали просто игнорировать собрания, организуемые органом местного самоуправления или управляющей организацией.

Общее собрание собственников помещений в многоквартирном доме на практике так и не стало сегодня общественным органом управления домом: практически все собрания стали фиктивными с нарушением порядка их организации и проведения. К великому сожалению активных собственников помещений в многоквартирном доме решать спорные вопросы по данной проблематике в правоохранительных и судебных инстанциях стало затратно с моральной и финансовой точки зрения и практически бесполезно. И виной этому и несовершенство жилищной нормативной правовой базы, и нежелание правоохранительных и судебных органов профессионально и активно вникать в эту проблему.

В такой ситуации, естественно, принудительные меры в вопросах повышения активности и правосознания населения, как правило, не работают. Польза от введения института добровольного участия граждан в общественном управлении многоквартирным домом может быть только в тех домах, где жильцы изначально вовлечены в общественное управление и заинтересованы в совместной работе, но, к сожалению, таких случаев совсем немного.

При этом необходимо отметить, что участвовать в общественном управлении многоквартирным домом может не каждый собственник его помещений. Для этого необходимо, прежде всего, иметь определенный объем соответствующих знаний и навыков.

Собственники помещений в многоквартирном доме - это социально и материально неоднородный и специфический коллектив, поэтому лидеру этого коллектива - председателю совета многоквартирного дома, прежде всего, необходимо уметь работать с людьми с учетом их социально-психологических особенностей и иметь навыки организаторской деятельности.

Кроме этого, председатель и члены совета многоквартирного дома должны, хотя бы в общих чертах, знать технические и организационные вопросы управления, содержания и ремонта дома. Они должны разбираться в непростых вопросах договорных взаимоотношений с поставщиками коммунальных ресурсов и подрядчиками, осуществляющими содержание и ремонт общего имущества многоквартирного дома, знать состав общего имущества, перечень обязательных услуг и работ по его содержанию и ремонту и ряд других вопросов управления домом.

Но самой главной и самой трудной, с точки зрения социально-психологических особенностей организации добровольного управления многоквартирным домом, является другая проблема. Необходимо организовать и осуществить на практике эффективную общественную деятельность председателя и членов совета дома по проблемным вопросам контроля за своевременностью, качеством и оплатой работ и услуг по профессиональному управлению, содержанию и ремонту дома и предоставлению коммунальных ресурсов.

В советское время значительные усилия местных властей и наиболее активной части населения также были акцентированы на формировании механизмов общественного управления жилищным фон-

дом - создание советов микрорайонов, домовых комитетов, избрание старших по дому и по подъезду.

Домовые комитеты и другие органы общественного управления жилищным фондом в соответствии с положениями о них могли оказывать содействие жилищно-эксплуатационным организациям в их работе по обеспечению сохранности и надлежащему использованию жилищного фонда.

Кроме этого они могли принимать участие в организации соревнования жильцов многоквартирного дома за образцовый порядок и высокую культуру быта, отличное содержание квартир и домов, проведении мероприятий по благоустройству и озеленению придомовой территории, а также осуществлять общественный контроль за соблюдением гражданами правил пользования жилыми помещениями, содержания жилых домов и придомовой территории.

В постсоветское время в начальный период внедрения рыночных отношений в жилищно-коммунальном хозяйстве муниципальных образований это положение имело особую значимость, поскольку передача жилых зданий в муниципальную собственность и приватизация квартир гражданами России, к сожалению, не привели к тому, чтобы многоквартирное жилище обрело своего реального хозяина. Одна из причин этого заключалась в том, что жильцы дома даже после приватизации своих квартир не очень активно участвовали в управлении домом и контроле за его содержанием и ремонтом.

На этом фоне в Свердловской области заслуживал внимания опыт ответственного подхода руководителей муниципального образования «Город Нижний Тагил» к формированию механизмов общественного управления жилищным фондом.

В соответствии с утвержденным главой города положением на территории города с 1998 года была создана и активно действовала служба общественного управления многоквартирными домами. Служба старших по дому осуществляла свою деятельность на основании договора о сотрудничестве, заключенного с главой города, где были прописаны их права и обязанности. В договоре оговаривался норматив обслуживания квартир, исходя из чего, старшим по дому ежеквартально предоставлялась льгота по содержанию их жилья и сумма дотации за каждую обслуживаемую квартиру, то есть их труд оценивался материально.

С целью своевременной информированности старших по дому о всех изменениях в муниципальном жилищно-коммунальном хозяйстве города и жилищно-коммунальном комплексе области с точки зрения юридической и другой полезной информации для них была оформлена подписка на городскую газету «Горный край» и «Областную газету».

Большую помощь в работе старшим по дому оказывали выпускаемые управлением по жилищной политике администрации города сборники нормативных документов «Жилищная политика в городе Нижний Тагил», тематика которых была направлена на улучшение условий жизнеобеспечения тагильчан. Сборники были интересны и полезны не только специалистам - работникам жилищной и коммунально-бытовой сферы, но и всем жителям города.

Главой города ежегодно утверждался план работы со старшими по дому, который предусматривал территориальные семинары и встречи по интересующим их вопросам. Глава города один раз в квартал проводил встречи со старшими по дому с участием глав администраций районов и директоров жилищно-эксплуатационной организаций. Были разработаны и активно использовались формы бланков обращений старшего по дому к главе города и директору жилищно-эксплуатационной организации.

Такое отношение руководителей города к вопросам жизнеобеспечения населения позволяло гражданам активно помогать руководителям и специалистам жилищно-эксплуатационных организаций в управлении домами, реально воздействовать на улучшение содержания и ремонта жилищного фонда и предоставление населению в полном объеме своевременных и качественных жилищно-коммунальных услуг.

Однако, с 1 марта 2005 года, с введением в действие Жилищного кодекса Российской Федерации, подобная деятельность местных властей и активной части населения страны потеряла правовую основу. Органы местного самоуправления в одночасье перестали быть полноправными собственниками всего муниципального жилищного фонда. Они стали рядовыми долевыми собственниками помещений в многоквартирных домах и потеряли всю полноту власти по управлению, содержанию и ремонту жи-

личного фонда, расположенного на территории муниципального образования.

К сожалению, необходимость новых преобразований в сфере правового регулирования участия долевых собственников помещений в многоквартирном доме в управлении многоквартирными домами назрела только через 6 лет после введения в действие Жилищного кодекса. Изменения, внесенные в него в 2011 году, предусматривали обязательное избрание совета многоквартирного дома из числа только собственников его помещений.

Однако это нововведение в очередной раз не принесло ожидаемых результатов. За 70 с лишним лет советского периода граждан России отучили быть эффективными собственниками государственных помещений (квартир и комнат) в многоквартирном доме. И, к сожалению, эти и другие (отмеченные выше) социально-психологические особенности новых собственников помещений в многоквартирном доме до сих пор не учтены в сфере правового регулирования общественного управления многоквартирными домами.

Список литературы

1. Резвов Г.А., Прядилина Н.К., Синцова С.Г. Социальная ответственность и социальная защищенность в сфере жизнеобеспечения населения. В сборнике: EUROPEAN RESEARCH сборник статей победителей VIII международной научно-практической конференции. 2017. С. 143-147.

2. Прядилина Н.К., Мезенова В.В. УГЛТУ и профессиональная подготовка кадров для сферы ЖКХ. В сборнике: Инженерная школа XXI века: традиции, достижения, инновации материалы научно-методической конференции с международным участием. Уральский государственный лесотехнический университет, Министерство образования и науки России. 2016. С. 156-159.

УДК 33

ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

САМОЙЛЕНКО ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА

Студент
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

НИКОЛАЕВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА

Студент
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: В данной статье проанализирован широкий круг проблем бюджетирования, с которыми сталкиваются российские компании в процессе осуществления своей деятельности. К ним относятся: высокая стоимость обеспечения процесса бюджетирования трудовыми ресурсами и ПО, проблема выполнимости бюджетов и нормативов, отсутствие разделения труда при внедрении и осуществлении процесса бюджетирования, излишняя централизация планирования, расхождения между бухгалтерской и оперативной управленческой информацией, проблема автоматизации бюджетирования. Выявлено, что основной проблемой повышения эффективности бюджетирования для предприятий России является проблема делегирования полномочий.

Ключевые слова: управленческий учет, бюджет, бюджетирование, делегирование полномочий, автоматизация бюджетирования.

PROBLEMS OF BUDGETING IN RUSSIAN COMPANIES

Samoylenko Yuliya Sergeevna,
Nikolaeva Irina Vladimirovna

Abstract: this article analyzed a wide range of budgeting issues faced by Russian companies in the implementation of its activities. These include: high cost of providing budgeting process human resources and the problem of the feasibility of budgets and regulations, the absence of division of labor in the integration and implementation of the budgeting process, excessive centralization of planning, discrepancies between accounting and operational management information, the problem of automation of budgeting. It is revealed that the main problem of increase of efficiency of budgeting for enterprises of Russia is the problem of delegation of authority.

Key words: management accounting, budget, budgeting, delegation of authority, automation of budgeting.

В настоящее время деятельность предприятий независимо от их масштабов и форм собственности зависит от результативности, качества принимаемых управленческих решений. Одной из функций управления является внедрение системы бюджетирования, являющегося одним из самых эффективных инструментов управления организацией.

Бюджетирование — это процесс планирования будущей деятельности предприятия, результаты которого оформляются системой бюджетов. Несмотря на то, что внедрение бюджетирования в ряде российских компаний дает множество положительных результатов, опыт показывает, что данный про-

цесс связан с множеством трудностей и проблем. Проблемы бюджетирования нужно рассматривать в их взаимосвязи с проблемами компании, так как компания и система ее управления — это единое целое.

1. Одной из наиболее частых проблем внедрения системы бюджетирования указывают высокую стоимость обеспечения процесса бюджетирования трудовыми ресурсами и ПО. Эффективность бюджетирования заключается в детальном отражении информации по всем подразделениям организации. В этом случае рекомендуется наличие специалиста по планированию в каждом подразделении, а также формирование отдела бюджетирования. Соответственно, необходимо пригласить новых специалистов с соответствующей квалификацией или организовать курсы по повышению квалификации сотрудников организации. Данные действия повлекут за собой дополнительные затраты, в том числе по выплате заработной платы, оплате услуг повышения квалификации и переподготовки. При этом многие эксперты оценивают, что при составлении бюджетов компания тратит как минимум 50% производственного потенциала специалистов, а так же длительность данного процесса занимает как минимум 4 месяца и может достигнуть 7 месяцев. Данное предположение имеет основание, так как бюджеты требуют периодической корректировки в течение бюджетного периода из-за снижения экономического эффекта.

2. Проблема выполнимости бюджетов и нормативов. Принципиальным моментом является то, что бюджетные показатели должны быть выполнимы, поскольку постановка невыполнимой задачи может привести к снижению эффективности деятельности ответственных сотрудников. Таким образом, в компаниях холдинга устанавливается бюджетный ориентир – определенный уровень показателя, выше или ниже которого не рекомендуется планировать доходные или затратные показатели. Бюджетный ориентир устанавливается Головной компанией и направляется компаниям группы для использования при планировании. В целях исполнения бюджетного ориентира руководство организации имеет возможность организовать Департамент Бюджетирования, специалисты которого направляют запросы в подразделение о заполнении конкретных граф, таблиц. При получении возвратной информации специалисты Департамента анализируют полученные данные, в том числе на предмет соответствия бюджетным ориентирам. Департамент Бюджетирования ответственен за формирование Сводного бюджета и его согласование руководителем предприятия для дальнейшего утверждения в холдинге.

3. В качестве еще одной причины неэффективности систем бюджетирования можно назвать отсутствие разделения труда при внедрении и осуществлении процесса бюджетирования. Следует отметить, что присутствие вертикального разделения труда, т.е. отделение работы по организации и координированию процесса бюджетирования от бизнес-процессов объектов бюджетирования, является одним из условий эффективной организации системы бюджетирования в компании. Механизмом реализации указанного разделения труда может стать финансовая структура и, на ее основе, разделение процессов планирования и контроля в системе бюджетирования. Многие исследователи в области бюджетирования считают целесообразным делегировать процесс планирования на уровень центров финансовой ответственности (ЦФО), а функцию контроля, напротив, централизовать. Здесь совмещаются два полярных по смысловому содержанию принципа управления: принцип единоначалия и принцип самоорганизации.

4. В практике крупных государственных холдингов особенно часто можно столкнуться с проблемой излишней и все увеличивающейся централизации планирования и управления экономикой компании. Централизация сосредоточивается в материнских управляющих компаниях. Характерными примерами здесь являются: ОАО «Газпром»; РАО «ЕЭС России» и ОАО «АК «Транснефть»». Для наших государственных «монстров» весьма характерна следующая особенность - они применяют принцип вертикального подчинения функциональных подразделений. Так, функциональные управления главного механика, главного энергетика и т. п. в региональных «дочках», например, «Газпрома» (так называемые «трансгазы») подчиняются, управляются, а часто и финансируются соответствующими одноименными службами материнской компании. Это оказывает прямое влияние на бизнес-процессы бюджетирования в дочерних компаниях. Во многих случаях такая особенность управления может повлечь за собой построение в дочерних структурах нескольких, мало связанных друг с другом систем планиро-

вания и бюджетирования, со своими отдельными регламентами, форматами бюджетов и пр. При этом очень трудно, а зачастую — невозможно построить общую систему бюджетирования в дочерних организациях, позволяющую получать сводную информацию по всему дочернему предприятию или хотя бы обеспечивать сопоставимость данных различных учетов между собой.

5. Расхождение между бухгалтерской и оперативной управленческой информацией, которой оперирует руководство предприятия. Так как у данных учетов отличные цели, у топ-менеджмента возникает вопрос о достоверности предоставляемых данных, т.е. какой учет точнее бухгалтерский или оперативный управленческий учет. Безусловно, самым эффективным вариантом являлся бы симбиоз бухгалтерского и оперативного управленческого учета, однако это требует немалых трудозатрат и как следствие, увеличение себестоимости продукции. Кроме этого, многие предприятия ведут бухгалтерскую отчетность, налоговую отчетность и оперативный управленческий учет, что в свою очередь также увеличивает трудозатраты. Тем не менее, большинство топ-менеджеров доверяют оперативному управленческому учету, на основании данных которого можно принимать максимально адаптированные управленческие решения.

6. Немаловажную роль в проблемах организационного характера на предприятии занимает проблема автоматизации бюджетирования. Автоматизация бюджетирования бесполезна, в случае отсутствия полноценного бюджетирования. С другой стороны, без компьютеризации и автоматизации бюджетирование не может быть полноценным. Необходимо использование программных комплексов, которые позволяют организовать автоматизацию бюджетирования на базе форм установленной отчетности посредством привязки хозяйственных операций к определенным статьям бюджета. Необходима разработка программного продукта, который позволял бы осуществлять сбор, обработку и консолидацию фактической информации, а также имел возможность перестраиваться со временем и со сменой целей и стратегий. К сожалению, руководство испытывает сложности при принятии решений о привлечении к разработке программы сторонних организаций по причине дороговизны данной услуги, а своими силами создание данного продукта является затруднительным.

Описанные проблемы требуют решения на подготовительных этапах, руководство должно полностью продумать решения до их проявления и это, безусловно, будет являться неотъемлемой частью стратегического управления на предприятии, без которого невозможно существование на рынке с постоянно меняющимися условиями со стороны внешней среды. Можно сказать, что главным с точки зрения перспектив развития бюджетирования как управленческой технологии в нашей стране является именно решение проблемы делегирования полномочий, которую нельзя упрощать и сводить просто к проблеме доверия, а необходимо учитывать весь комплекс проблем, прежде всего наличие конкурентной рыночной среды и квалифицированного персонала.

Список литературы

1. А. В. Черников. Современное состояние бюджетирования: проблемы и перспективы развития// Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 3 (141). Экономика. Вып. 19. С. 134–138.
2. Аньшин В. М., Царьков И. Н., Яковлева А. Ю. Бюджетирование в компании. Современные технологии постановки и развития. – М.: Дело, 2014. -225 с.
3. Боровских И.В. Организационно-методические проблемы внедрения системы бюджетирования//Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 2. С.13-15.
4. Е. В. Стаханова. Основные проблемы при внедрении системы бюджетирования в компании//Вестник АГТУ.2013.№4(39). С.27-30.
5. Чернина О.А. Проблемы внедрения системы бюджетного управления // Nauka-rastudent.ru. – 2015. – No. 05 (17) / [Электронный ресурс]

©Ю.С.Самойленко, 2017
© И.В. Николаева,2017

УДК 336.011

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ И ПРОИСХОЖДЕНИИ ДЕНЕГ

САМОЙЛОВА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА

студент

Дальневосточный федеральный университет

РОДИЧКИНА АННА ВАЛЕРЬЕВНА

студент

Дальневосточный федеральный университет

МУРАШКИН ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВИЧ

студент

Дальневосточный федеральный университет

Аннотация: Авторы проанализировали проблему происхождения и сущности денег, принимая во внимание основные экономические и исторические аспекты. Описаны основные этапы развития денег в разные эпохи и проблемы, сопровождающие этот процесс, а также сделан вывод об изменении оболочки и сущности денег с момента их появления.

Ключевые слова: Деньги, валюта, бартер, ФРС США, товар.

TO THE QUESTION OF THE NATURE AND ORIGIN OF THE MONEY

Samoylova Daria Vladimirovna,
Rodichkina Anna Valerevna,
Murashkin Dmitry Nikolaevich

Abstract: The authors analyzed the problem of the origin and essence of money, taking into account the main economic and historical aspects. The main stages of the development of money in different epochs and the problems accompanying this process are described, and a conclusion is made about the change in the shell and the essence of money from the moment of their appearance.

Key words: Money, currency, barter, US Federal Reserve, commodity.

Каждый использует деньги. Мы все хотим их, работаем, чтобы получить их и думаем о них. Хотя создание и рост денег кажутся несколько неосознаваемыми, деньги - это то, с помощью чего мы получаем то, что нам нужно и то, что мы желаем. Идея определения того, что есть деньги, откуда они берутся и чего они стоят, принадлежит тем, кто посвящает себя дисциплине экономики. Здесь мы рассмотрим многогранные характеристики денег.

Что такое деньги? До развития средств обмена, т. е. денег, люди могли обменивать товары и услуги, в которых они нуждались. Два человека, каждый из которых обладает некоторыми товарами, которые другой хотел бы получить, заключали соглашение о торговле. Однако эта ранняя форма бартера не обеспечивает переводимости и делимости, что делает торговлю неэффективной. Например, если у вас есть коровы, но вам нужны бананы, вы должны найти человека, у которого есть не только бананы, но и нужда в коровах. Что, если вы найдете кого-то, у кого есть потребность в мясе, но нет бананов, и

он может предложить вам только кроликов? Чтобы получить ваше мясо, он или она должен найти того, у кого есть бананы, и хочет кроликов и так далее.

Отсутствие переводимости бартерной торговли для товаров, как вы можете понять, делает ее утомительной, запутанной и неэффективной. Но на этом проблемы не заканчиваются: даже если вы найдете кого-то, с кем торговать мясом для бананов, вы не можете думать, что их совокупность стоит целой коровы. Тогда вам придется разработать способ раздела вашей коровы и определить, сколько бананов вы готовы принять за определенные части вашей коровы.

Для решения этих проблем пришли товарные деньги: вид товара, который функционирует как валюта. Например, в 17-м и в начале 18-го столетия американские колонизаторы использовали бобровые шкуры и сушеную кукурузу в сделках; обладая общепринятыми ценностями, эти товары использовались для покупки и продажи других вещей. Виды товаров, используемых для торговли, обладали определенными характеристиками: они были востребованы и, следовательно, ценны, но также были прочными, портативными и легко сохраняемыми. Другой, более продвинутый пример товарных денег - это драгоценный металл, например, золото, который на протяжении веков использовался для поддержания бумажной валюты вплоть до 1970-х годов. Например, в случае с американским долларом это означало, что иностранные правительства могли брать свои доллары и обменивать их по определенной ставке на золото в Федеральной резервной системе США.

Интересно, что, в отличие от бобровых шкур и сушеной кукурузы (которые можно использовать для одежды и продуктов питания, соответственно), золото ценно только потому, что люди этого хотят. Это не обязательно полезно - в конце концов, вы не можете съесть его, и это не будет держать вас в тепле по ночам, но большинство людей думает, что это красиво, и они знают, что другие считают его красивым. Итак, золото - это то, во можно смело верить. Поэтому золото служит в качестве физического «жетона богатства», основанного на восприятии людей.

Если мы подумаем об этой взаимосвязи между деньгами и золотом, мы сможем получить некоторое представление о том, как деньги получают свою ценность - как представление чего-то ценного.

Второй вид денег - это Фиатные деньги, которые устраняют необходимость физического товара для его поддержки. Вместо этого его ценность определяется спросом и предложением, а также верой людей в его ценность. Деньги Фиата развивались из-за того, что золото было дефицитным ресурсом, и быстро растущие экономики не могли всегда добывать достаточно, чтобы поддержать свои потребности в валютных поставках.

Для быстро развивающейся экономики потребность в золоте с целью давать деньгам стоимость крайне неэффективна, особенно когда, как мы уже установили, ее ценность действительно создается через восприятие людей. Фиатные деньги становятся символом ценности людей, основой для создания денег. Экономика, которая растет, по-видимому, делает хорошую работу по производству других вещей, которые являются ценными для себя и для других экономик. Как правило, чем сильнее экономика, тем сильнее ее деньги будут восприниматься и наоборот. Но, помните, это восприятие, хотя и абстрактное, должно каким-то образом подкрепляться тем, насколько хорошо экономика может производить конкретные вещи и услуги, которые люди хотят.

В качестве вывода можно сказать, что деньги сильно изменились со времен ракушек и шкур, но их основная функция не изменилась вообще. Независимо от того, какую форму они принимают, деньги являются средством обмена на товары и услуги и позволяют экономике расти, поскольку транзакции могут быть выполнены на больших скоростях.

Список литературы

1. Бродский Б.Е. О влиянии реального обменного курса рубля на российскую экономику//Прикладная эконометрика. -2006. -№ 4. -С. 90-104.
2. Бруснева И.М., Винтизенко А.М. Цикличность в экономических процессах. Аппарат её обнаружения и визуализации: Труды Международной научной конференции «Математические методы в технике и технологиях -ММТТ-18». - Казань: Изд-во Казанского гос. технологич. Ун-та, -2005. - С. 104-108.

3. Бузгалин А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века // Вопросы экономики. - 2017. - № 3. - С. 125-144.
4. Галимов И. А., Валитова Э. Ф. Контроллинг в инновационной деятельности предприятия// Молодой ученый. -2014. -№21. -С. 290-291.
5. Демешев Б.Б., Малаховская О.А. Сравнение случайного блуждания, VAR и BVAR Литтермана при прогнозировании выпуска, индекса цен и процентной ставки. Препринт: Высшая Школа Экономики, -2015. -21 с.
6. Ломиворотов Р. В. Выявление основных макроэкономических шоков в России, оценка их влияния на экономику и выводы для денежно-кредитной политики: Дис. ... канд. экон. Наук: М., - 2015. - 154 с.
7. Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход. -М.: Дело, -1996. -848 с.

© Д.В. Самойлова, 2017

© А.В. Родичкина, 2017

© Д.Н. Мурашкин, 2017

УДК 338.22

О ПРОБЛЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА США

САМОЙЛОВА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА

студент

Дальневосточный федеральный университет

РОДИЧКИНА АННА ВАЛЕРЬЕВНА

студент

Дальневосточный федеральный университет

МУРАШКИН ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВИЧ

студент

Дальневосточный федеральный университет

Аннотация: Авторы проанализировали основные понятия и аспекты такого экономического явления, как государственный долг, на примере Соединенных Штатов Америки. Были проанализированы его плюсы и минусы, а также влияние на граждан как самой страны, так и на общемировую экономику.

Ключевые слова: Деньги, валюта, государственный долг, ФРС США, экономика.

ABOUT THE PROBLEM OF THE US STATE DEBT

Samoylova Daria Vladimirovna,
Rodichkina Anna Valerevna,
Murashkin Dmitry Nikolaevich

Abstract: The authors analyzed the basic concepts and aspects of such an economic phenomenon as public debt, using the example of the United States of America. Its pros and cons were analyzed, as well as the impact on citizens both of the country itself and of the global economy.

Key words: Money, currency, public debt, the US Federal Reserve, the economy.

Уровень государственного долга Соединенных Штатов всегда был предметом разногласий. Но, учитывая, что четыре года подряд с дефицитом бюджета в размере 1 триллиона долларов (2009-2012 гг.) подтолкнул государственный долг к более чем 100% от валового внутреннего продукта (ВВП), легко понять, почему люди (помимо политиков и экономистов) начинают обращать пристальное внимание на проблему в эти дни. К сожалению, способ, которым уровень задолженности объясняется общественности, обычно довольно неясен. Соедините эту проблему с тем фактом, что многие люди не понимают, как уровень государственного долга влияет на их повседневную жизнь, и у вас есть центральное место для обсуждения - и путаницы.

Во-первых, важно понять, в чем разница между ежегодным бюджетным дефицитом федерального правительства (или бюджетным дефицитом) и непогашенным федеральным долгом (или государственным долгом, официальным термином бухгалтерского учета). Проще говоря, федеральное правительство создает бюджетный дефицит всякий раз, когда оно тратит больше денег, чем приносит с помощью доходоприносящих видов деятельности, таких как индивидуальные, корпоративные или акцизные налоги. Федеральный или национальный долг - это просто чистое накопление годового бюджетно-

го дефицита федерального правительства: это общая сумма, которую федеральное правительство США обязано своим кредиторам. Чтобы провести аналогию, дефицит бюджета - это деревья, а федеральный долг - лес.

Государственные заимствования для дефицита государственного долга также могут быть в других формах - выпуске других финансовых ценных бумаг или даже заимствовании у таких организаций мирового уровня, как Всемирный банк или частные финансовые институты. Общая сумма денег, которые могут быть заимствованы правительством без дополнительного разрешения Конгресса, называется общей государственной задолженностью, подлежащей ограничению. Любая сумма, которая будет заимствована выше этого уровня, должна получить дополнительное разрешение от законодательной ветви. Государственный долг может быть сокращен только через пять механизмов: увеличение налогообложения, сокращение расходов, реструктуризация долга, монетизация долга или прямой дефолт. Процесс федерального бюджета непосредственно связан с уровнями налогообложения и расходов и может создавать рекомендации для реструктуризации или возможного дефолта. Долг был частью операций этой страны с самого начала. Правительство США впервые оказалось в долгу в 1790 году после Революционной войны. С тех пор долги подпитываются на протяжении веков войнами, экономическими спадами и инфляцией. Уровень государственного долга значительно увеличился в период пребывания президента Рональда Рейгана, и последующие президенты продолжали эту тенденцию к повышению. Сайт treasurydirect.gov показывает, что за последние два десятилетия национальный долг США постоянно увеличивался. Лишь кратко в период расцвета экономических рынков и администрации Клинтона в конце 1990-х годов наблюдается заметное снижение уровня задолженности США в материальном отношении.

С точки зрения государственной политики выпуск долговых обязательств обычно принимается общественностью, если выручка используется для стимулирования роста экономики таким образом, который приведет к долгосрочному процветанию страны. Однако, когда долг привлекается просто для финансирования общественного потребления, использование долга теряет значительную поддержку. Когда долг используется для финансирования экономической экспансии, нынешнее и будущие поколения будут пожинать плоды. Однако долг, используемый для потребления топлива, представляет только преимущества для нынешнего поколения.

Действительно ли государственный долг настолько плох? Экономисты и политические аналитики расходятся во мнениях о последствиях переноса федерального долга. Однако некоторые аспекты согласованы. Правительствам, которые управляют бюджетным дефицитом, приходится составлять разницу за счет заимствования денег, что вытесняет капиталовложения на частные рынки. Долговые ценные бумаги, выпущенные правительствами для обслуживания своих долгов, влияют на процентные ставки; Это одно из ключевых взаимоотношений, которым манипулируют инструменты денежно-кредитной политики Федеральной резервной системы. Кейнсианские макроэкономисты полагают, что может быть выгодно использовать дефицит текущих счетов для увеличения совокупного спроса в экономике. Большинство нео-кейнсианцев поддерживают инструменты бюджетной политики, такие как расходы государственного бюджета, только после того, как денежно-кредитная политика оказалась неэффективной, а номинальные процентные ставки достигли нуля. Чикагские и австрийские школьные экономисты утверждают, что государственный дефицит и долг наносят ущерб частным инвестициям, манипулируют процентными ставками и структурой капитала, подавляют экспорт и неоправданно вредят будущим поколениям либо за счет повышения налогов, либо инфляции. Некоторые считают, что государственный долг не имеет значения, когда центральный банк может печатать неограниченные денежные средства, хотя это мнение меньшинства. История показала, что правительства, которые злоупотребляют печатным станком, страдают от ужасной инфляции, и этот страх заставляет политиков полностью монетизировать долг. Вместо этого федеральное правительство либо должно продолжать брать в долг, продавать активы, повышать налоги, пересматривать условия или дефолт для решения долговых проблем.

В двух словах, экономический сценарий в последнее десятилетие привел к увеличению расходов и уменьшению источников дохода, что вызвало рост государственного долга до 19,3 трлн. Долл. США,

или около 59 794 долл. США на человека в 2016 финансовом году. Учитывая, что государственный долг в последнее время рос быстрее, чем численность американского населения, справедливо удивляться тому, как этот растущий долг затрагивает обычных людей.

Сокращение задолженности и государственная политика - это невероятно поляризованные политические темы. Критики каждой позиции сталкиваются с проблемами практически со всеми претензиями в отношении сокращения бюджета и сокращения задолженности, утверждая о недостатках данных, неправильных методологиях, учете дыма и зеркал и бесчисленных других вопросах. Например, хотя некоторые авторы утверждают, что долг США никогда не снижался с 1961 года, другие утверждают, что с тех пор он упал несколько раз. Подобные конфликтующие аргументы и данные для их поддержки можно найти практически по каждому аспекту любого обсуждения вопроса о сокращении федерального долга.

В то время как существуют различные методы, применяемые странами в разное время и с разной степенью успеха, нет волшебной формулы, которая одинаково хорошо работает для каждой нации в каждом случае. Поскольку государственный долг продолжает расти, остается вопрос: можно ли управлять дефицитом, как это делалось в течение многих лет, или необходимо сбалансировать бюджет? Так же, как любое обычное американское домашнее хозяйство, перерасход средств может продолжаться в течение продолжительных периодов, переворачивая долг и заимствуя все больше и больше денег в том, что кажется бесконечной игрой в погоне за нашим хвостом. Правительство стало экспертом в этом процессе. Тем не менее, если бы не расходы, некоторые сказали бы, что экономика может быть в гораздо худшем состоянии - сохранить кейнсианские теории, что ответственность за вмешательство правительства лежит на правительстве. Когда долг используется надлежащим образом, его можно использовать для содействия долгосрочному росту и процветанию. Но высокий уровень государственного долга в течение длительных периодов времени оказывает серьезное влияние на экономику в целом. Так что американские долговые часы продолжают тикать.

Список литературы

1. Вереникин А.О. Человеческий потенциал экономического развития: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. - М., - 2005. -52 с.
2. Колганов А.И. Собственность на знания как тормоз экономического и социального развития // Альтернативы. -2002. - №1. - С. 36-42.
3. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 годов. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 46, ч. II, - 205 с.
4. Марцинкевич В.И. Человек в экономической науке и в российской экономике // Человеческий капитал и Россия. Материалы теоретического семинара ИМЭМО. - М.: ИМЭМО РАН, -2005. - С. 26- 30.
5. Смолин О.Н. Образование для всех. -М., - 2007. – 175 с.
6. Яковенко В.С. Прогнозирование в моделях экономических систем// Научные труды III Международной конференции «Новые технологии в управлении, бизнесе и праве – НТ+УБП'2003». – Невинномысск: Издательство Института управления, бизнеса и права, -2003. – С. 216-218.

© Д.В. Самойлова, 2017
© А.В. Родичкина, 2017
© Д.Н. Мурашкин, 2017

УДК 640.41

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСТИНИЦЫ НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

НАГАЙ НАТАЛЬЯ ГЕННАДЬЕВНА

к.э.н., доцент

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВО «Донской
государственный технический университет» в г. Шахты

САВЕЛЬЕВ АЛЕКСАНДР ВАДИМОВИЧ

Студент

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВО «Донской государствен-
ственный технический университет» в г. Шахты

Аннотация. В статье рассмотрены риски, которые могут возникнуть на разных этапах жизненного цикла гостиницы (стадиях проектирования, строительства и эксплуатации гостиницы) и способы их минимизации. В качестве наиболее эффективных инструментов управления рисками гостиницы на стадии функционирования авторами предложены страхование имущества и проведение аудитов безопасности.

Ключевые слова: гостиница, риск, жизненный цикл гостиницы, страхование, аудит безопасности.

RISK MANAGEMENT METHODS TO PROVIDE SAFETY OF THE HOTEL AT VARIOUS STAGES OF THE LIFE CYCLE

Savelev Alexander Vadimovich,
Nagay Natalia Gennadyevna

Abstract: the article considers risks that can arise at different stages of the life cycle of a hotel (the stages of designing, building and operating a hotel) and ways to minimize them. As the most effective tools for managing hotel risks at the stage of functioning, the authors propose property insurance and conduct security audits.

Key words: hotel, risk, life cycle, projecting, construction, insurance, security audit.

Гарантия высокой степени защищенности отеля лежит в основе гостиничного сервиса, что особенно важно в современных условиях. Безопасность гостей, персонала, а также защита информации, – важнейшие проблемы, которые постоянно должны быть в поле внимания руководства гостиницы.

Рассматривая вопрос безопасности гостиниц важно подчеркнуть, что понятие комплексной безопасности средства размещения можно рассматривать только в разрезе комплексной системы обеспечения безопасности. Так, отечественные исследователи Шевцова Т.В., Гусев Н.И. и Борисенко И.В. предлагают выделять пять уровней системы обеспечения безопасности: международный; государ-

ственный; региональный; производственный; личностный. Для каждой группы способы и методы обеспечения безопасности будут отличаться. Так, вопросами безопасности туризма, и функционирования средств размещения в частности, на международном уровне занимаются крупные международные организации – Всемирная туристская организация (ЮН ВТО), Международная организация труда (МОТ), Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), и т.д. На государственном – Ростуризм, Минкульт РФ, МВД России, и т.д. На региональном – местные органы власти, саморегулируемые и некоммерческие организации [1, с. 224-225].

Актуальность разработки мер по управлению рисками гостиницы (т.е. на производственном уровне) диктуется все растущей необходимостью решения практических вопросов комплексного обеспечения безопасности на всех этапах жизненного цикла гостиничных предприятий.

Концепция жизненного цикла предприятия предполагает определенную последовательность стадий, которые в период своего существования проходит каждый субъект хозяйствования. В классической интерпретации данной теории выделяют стадии: создания и становления предприятия, роста и расширения деятельности, зрелости и оптимального функционирования, упадок [2].

Модель жизненного цикла гостиничного предприятия чаще всего применяется в маркетинговой деятельности при принятии руководителями стратегических решений. Сам жизненный цикл гостиницы может быть рассмотрен как относительно отрасли, так и относительно деятельности конкретного предприятия. Своими действиями, креативными предложениями, интересными схемами работы руководство гостиницы может развить собственные успешные продукты и стимулировать интерес к ним на рынке, вызвав волну оживления спроса.

Разрабатывая стратегию развития гостиницы, руководство должно понимать, в какой стадии жизненного цикла находится данное предприятие. Проведение всестороннего анализа и правильная интерпретация его результатов выступают залогом верного инвестиционного решения. Для каждой стадии развития предприятия разработан набор инструментов, воздействующих на рынок.

Следует отметить, что для каждого из этапов (проектирования, строительства, реконструкции, функционирования и т.д.) характерны те или иные виды рисков гостиничного бизнеса. Попытаемся систематизировать риски, характерные для различных этапов жизненного цикла гостиницы и определить возможные способы их минимизации.

На этапе проектирования гостиницы наиболее вероятным является появление таких рисков как:

- внезапное изменение в системе нормативных документов по проектированию и строительству зданий;
- неправильно подобранный участок для будущего строительства гостиницы;
- неточность в определении ориентировочной стоимости строительства;
- не предусмотренная возможность дальнейшего развития гостиницы, с целью повышения вместимости и комфортности;
- некорректное определение общей устойчивости здания;
- риск недооценки сроков строительства;
- риск отказа в прохождении государственной экспертизы;
- ошибки при разработке сметной документации [3].

Минимизации перечисленных рисков будет способствовать комплекс следующих мер:

- проведение оперативного мониторинга и слежение за изменением нормативных документов по проектированию и строительству;
- своевременная корректировка расчетов «критического веса» здания и т.д.;
- резерв денежных ресурсов (обычно на стадии проектирования он составляет от 2 до 10%), либо возможность привлечения заемных средств, инвесторов;
- своевременная корректировка проектных эскизов, конструкций здания;
- сотрудничество с высококвалифицированными проектировщиками, инженерами-конструкторами;
- привлечение опытных специалистов для проведения профессионального технадзора на этапе проектирования и строительства.

Следующий этап жизненного цикла гостиницы – это этап строительства. Строительство является долговременным процессом, который необходимо тщательно контролировать и быть готовым к возможному возникновению рисков.

К наиболее вероятным рискам на этапе строительства относятся:

- обрушение конструкций здания (стен, крыши и т.д.);
- возникновение очагов возгорания на строительной площадке;
- недостаточная квалификация работников;
- ошибки в детальном проекте строительства сооружения;
- использование изношенной техники;
- взрывы технологического оборудования;
- злоумышленные действия лиц (хулиганство, вандализм);
- незаконное проникновение на территорию застройки;
- недобросовестность поставщика оборудования и материалов (брак);
- несвоевременное получение информации об изменениях в проектных решениях, стоимости, срока сдачи промежуточных работ;
- использование материалов не соответствующих проектным решениям.

Наиболее эффективные способы минимизации рисков на этапе строительства гостиницы включают:

- соблюдение правил строительных работ (нормы, ГОСТы и различные стандарты, СНиПы);
- страхование строительного объекта и оборудования;
- использование труда компетентных работников с опытом работы;
- страхование имущества объектов, работающего персонала;
- привлечение сторонних специализированных организаций для контроля объекта и его территории.

Помимо рисков, появление которых возможно на этапе проектирования и строительства гостиницы, существуют и другие риски, которые имеют место во время эксплуатации гостиницы. К рискам этапа эксплуатации относятся следующие специфические риски гостиничной деятельности:

- угроза безопасности гостей и персонала гостиницы;
- загрязнение прилегающей территории;
- выход из строя технологического оборудования;
- возникновения стихийных бедствий;
- несчастные случаи на рабочем месте, травматизм работников;
- возникновение пожарной ситуации на предприятии;
- неосторожность персонала в общении с гостями и обращением техникой;
- возникновение террористических актов;
- взлом систем бронирования гостиницы и утечка информации о гостинице и клиентах [4].

Комплекс мероприятий, проводимых администрацией гостиницы, для снижения вероятности возникновения указанных рисков должен включать:

- страхование гостиницы, ее имущества, персонала;
- сотрудничество со специализированными охранными службами;
- проведение мероприятий по повышению квалификации работников персонала;
- проведение инструктажей персонала по пожарной безопасности, действиям при террористических актах;
- проведение комплексных аудитов безопасности предприятия;
- использование современных технических средств обеспечения безопасности.

Рассмотрим наиболее эффективные и часто используемые методы предупреждения указанных рисков: страхование и комплексный аудит безопасности гостиницы.

Страхование является надежным механизмом управления рисками на каждом этапе жизненного цикла гостиницы, а также инструментом долгосрочного планирования финансовой устойчивости предприятия. Страхование позволяет полностью возместить все финансовые убытки в случае возникнове-

ния чрезвычайной ситуации. В случае с гостиницами страхование будет добровольным, так как гостиницы выступают инициаторами заключения договора о страховании имущества со страховщиком [5].

Практика показывает, что страхование может защитить гостиницу от существенных финансовых потерь. К примеру, в 2003 году страховая компания «Ингосстрах» выплатила гостинице «Националь», которая пострадала от теракта, страховое возмещение около 7,2 млн. рублей. В результате взрыва у отеля шесть человек погибли и 14 получили ранения. В здании гостиницы были выбиты стекла фасада, повреждены старинные оконные рамы, внешняя и внутренняя отделка [6].

Следует отметить, целесообразность обращения в страховую компанию уже на начальном этапе, т.е. на этапе выемки котлована для постройки гостиницы. Критериями выбора страховой компании служат следующие характеристики:

- опыт работы на рынке;
- размеры выплат по страховым ситуациям за истекший период;
- количество страховых программ;
- число филиалов фирмы;
- рейтинг от независимых агентств;
- наличие акций и выгодных предложений;
- репутация страховщика.

Так же следует обратить внимание на интернет отзывы клиентов об услугах компании. Они могут наглядно продемонстрировать востребованность данной компании на рынке.

В гостиницах любой категории звезд могут произойти чрезвычайные ситуации, начиная от теракта, стихийного бедствия, пожара до мелких повреждений и несчастных случаев с постояльцами. Поэтому страхование является гарантом того, что последствия всех этих неприятностей могут быть сведены до минимума [7].

Рассмотрев страхование, следует рассмотреть другой не менее эффективный метод минимизации рисков – комплексный аудит безопасности гостиницы.

Аудит безопасности – это системный процесс получения оценок, сбор необходимой информации о текущем состоянии системы безопасности гостиницы. Подобный метод дает возможность проанализировать как сильные, так и слабые стороны системы безопасности гостиницы, выработать перечень рекомендаций, чтобы в дальнейшем предпринять меры по усилению общей безопасности гостиницы, не дожидаясь наступления негативных последствий.

Аудит безопасности позволяет провести оценку текущей системы безопасности, корпоративной информационной системы, позволяет разработать концепцию безопасности, выявить слабые места в безопасности, позволяет оценить работу технических средств безопасности, наметить сроки модернизации техники. Так же проверить возможность проникновения лиц в помещения гостиницы.

После проведенного комплексного аудита безопасности руководство гостиницы получит следующие преимущества:

- определит риск возможного попадания вирусов, появления взломов или утечки данных. Укажет дату обновления системы ПК;
- сможет воспользоваться полученной информацией в качестве основы для плана по улучшению работы гостиницы;
- получит развернутый отчет о проведенных работах, который может быть использован для последующих проверок;
- выявит слабые места комплексной безопасности гостиницы и разработает план мероприятий по их эффективному устранению [8].

На основе полученных данных в процессе проведения аудита, гостиница должна составить собственный паспорт безопасности.

Таким образом, можно сделать вывод, о том, что для каждого этапа жизненного цикла гостиницы характерно наличие определенных видов рисков, которые необходимо учитывать. По нашему мнению, наиболее эффективными методами минимизации рисков, возникающих на этапе функционирования гостиницы, являются имущественное страхование и проведение комплексного аудита безопасности.

Своевременное и грамотное использование этих инструментов будет способствовать сохранению людских жизней и повышению репутации гостиницы.

Список литературы

1. Гусев Н.И., Дегтярёва Т.В., Борисенко И.В. Событийный туризм и вопросы обеспечения безопасности // Проблемы и перспективы развития туризма в Южном Федеральном Округе Сборник научных трудов. – Симферополь : ООО «Издательство Типография «Ариал». – 2016. – С. 224-225.
2. Жизненный цикл предприятия // Центр креативных технологий. – URL:<http://www.https://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0013.html>.
3. Коломина А.Д. Особенности проектирования гостиниц // Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет. – Нижний Новгород. – 2013. –
4. Виды рисков в гостиничном бизнесе // ТУР-ФАКТОР. – URL:<http://www.tourfactor.ru/tour-factor-2010/44-2010-05-23-06-19-44/161-2010-05-25-07-49-09.html>.
5. Гостиничный бизнес: страхование имущества // Независимые страховые консультанты. – URL:<http://www.iicon.ru/info/articleinsurance/617-gostinichnyj-biznes-strakhovanie-imushchestva.html>.
6. PROHOTEL // Зона риска: Отель. – URL:<http://www.prohotel.ru/article-147640/0.html>.
7. Страхование гостиниц // UmbrellaHospitality. – URL:<http://www.umhos.ru/insurance-hotels.html>.
8. Задачи аудита безопасности на промышленных предприятиях и в организациях // Частная военная компания «МАР». – URL:<http://www.chvkmr.ru/publikacii/zadachi-audita-bezopasnosti-na-promyshlennyx-predpriyatiyax-i-v-organizaciyax.html>.

© Н.Г. Нагай, 2017

© А.В. Савельев, 2017

УДК 339.56.055

ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ И ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ

НИЧИТЕНКО ИВАН ДМИТРИЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет»

САБИЕВ МУРАД ТЕЙМУР ОГ ЛЫ

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет»

Аннотация: в статье рассматривается двусторонняя торговля между Российской Федерацией и Европейским Союзом, также показывается динамика объемов торговли в периоды до и во время кризиса отношений между странами. Авторы анализируют структурное изменение торговых отношений в контексте современной мировой экономики.

Ключевые слова: международная торговля, Евросоюз, Россия, внешнеторговый оборот, экспорт, импорт

TRADE BETWEEN THE RUSSIAN FEDERATION AND THE EUROPEAN UNION

Nichitenko Ivan Dmitrievich,
Sabiev Murad Teymur ogly

Abstract: bilateral trade between the Russian Federation and the European Union is considering in the article, dynamics of trade volumes in the periods before and during the crisis in relations between the countries is also showing. Authors analyze structural change of trade relations in the context of modern world economy.

Key words: international trade, European Union, Russia, foreign trade turnover, export, import

The European Union (EU) is a political and economic union of 28 member states that are located primarily in Europe. It has an area of about 4.5 million square kilometers, and an estimated population of over 510 million people. EU member states own the estimated largest net wealth in the world, equal to 30% of the \$223 trillion global wealth.

Russia is the largest country in the world by surface area, covering more than one-eighth of the Earth's inhabited land area (one-sixth before the destroy of Soviet Union), and the ninth most populous. The European western part of the country is much more populated and urbanized than the eastern; about 77% of the population live in European Russia. Russia spans eleven time zones and incorporates a wide range of environments and landforms. Russia has a developed, high-income market economy with enormous natural resources, particularly oil and natural gas.

In the period between 2008-2009 it was a big decline in GDP in EU. There is a significant variance for GDP (PPP) per capita within individual EU states. The difference between the richest and poorest regions ranged, in 2014, from 30% of the EU-28 average to 539%, or from €8,200 to €148,000 [1].

Russia is the 15th largest economy in the world by nominal GDP and the 6th largest by purchasing power parity (PPP). As in European Union, GDP in Russia decreased in 2008-2009. But later we discover very interesting remark. In 2012-2013 it was GDP growth in Russia and drop in Europe. And later, in 2014-2017 rise in Europe and fall in Russia. Maybe we can see the correlation between economies of Russia and EU.

Trade balance was profitable during last 4 years. In 2016 it was 1747 billion euro exports, down by -2.4 % since 2015, up by 28.9 % since 2010. And it was 1706 billion euro imports, down by -1.3 % since 2015, up by 11.4 % since 2010. As a result, a little surplus of 39 billion euro in 2016 [2].

As you know, economies of Russia and almost all former Soviet Republics are now in crisis after 2014 and it is reflected on decreased GDP, export and consumption, increased import. Russian ruble devaluated from 30 rubles to 80 and now 60 rubles for 1 dollar, and from 40 to 100 and now 63 rubles for 1 euro. As a result, in 2016 we had 281 US\$ billion export, down by 18.3 % since 2015, down by 29.2 since 2010. And 191 US\$ billion import, up by 4.5% since 2015, up by 16.6% since 2010. And 90 US\$ billion surplus in 2016 [3].

Exports				Imports			
№	Country	Exports in \$ bill.	% of total exports	№	Country	Imports in \$ bill.	% of total imports
1	USA	362,04	20,7	1	China	344,64	20,2
2	China	170,14	9,7	2	USA	246,77	14,5
3	Switzerland	142,43	8,2	3	Switzerland	121,61	7,1
4	Turkey	78,03	4,5	4	Russia	118,66	7,0
5	Russia	72,43	4,1	5	Turkey	66,65	3,9

Рис. 3. EU-28 Top-5 Trade Partners for 2016 [4]

USA and China are the biggest trading partners of the European Union (30 percent of exports; it is 532 billion \$, and 35 percent of imports; it is 590 billion \$). Russia is the fifth biggest export partner of EU and fourth biggest import partner.

Exports				Imports			
№	Country	Exports in \$ bln.	% of total exports	№	Country	Imports in \$ bln.	% of total imports
1	Netherlands	40,20	11,69	1	China	35,20	19,26
2	China	28,33	8,24	2	Germany	18,99	10,39
3	Italy	16,20	4,71	3	USA	11,49	6,29
4	Germany	15,91	4,63	4	Belarus	7,99	4,37
5	Japan	14,43	4,19	5	Italy	7,93	4,34
	EU-28	149,32	48,2		EU-28	63,20	38,4

Рис. 4. Russia's Top-5 Trade Partners for 2015 [4]

The biggest export partners of Russia are Netherlands (40 billion \$ or 11.7 %) and China (28 billion \$ or 8.24 %). The biggest import partners are China (19,26 %) and Germany (10,39 %). It may sound strange but

the USA is the third biggest import partner. All together European Union amounts 48.2 percent of Russian export or 149.32 (one hundred forty-nine point thirty-two) billion \$ and 38.4 percent of Russian import or 63.2 billion \$.

Trade flows had been increasing until 2008, and after crisis reached the level of 2008 only in 2011. The peak of bilateral trade was in 2012. Since that the volume of trade has been falling. And in 2016 it reached the level of 2009 and for Europe balance was even less.

2013			2016		
Product	Value, billion €	% Total	Product	Value, billion €	% Total
Machinery and appliances	37,729	31.6	Machinery and appliances	21,752	30.0
Transport equipment	19,413	16.3	Products of the chemical or allied industries	13,360	18.4
Plastics, rubber and articles thereof	5,809	4.9	Transport equipment	9,823	13.6
Base metals and articles thereof	5,788	4.8	Plastics, rubber and articles thereof	4,252	5.9
Foodstuffs, beverages, tobacco	4,881	4.2	Foodstuffs, beverages, tobacco	3,595	5.0

Рис. 5. EU Top 5 Exported products to Russia [5]

European Union's exports to Russia amounted to 72.43 billion euro or 4.1 % of its overall exports. Machinery and appliances is a one-third of exports to Russia.

2013			2016		
Product	Value, billion €	% Total	Product	Value, billion €	% Total
Mineral products	161,679	78.1	Mineral products	78,916	66.5
Base metals and articles thereof	8,329	4.0	Base metals and articles thereof	9,399	7.9
Products of the chemical or allied industries	6,032	2.9	Pearls, precious metals and articles thereof	4,378	3.7
Pearls, precious metals and articles thereof	3,218	1.6	Products of the chemical or allied industries	4,125	3.5
Wood, charcoal and cork and articles thereof	1,479	0.7	Wood, charcoal and cork and articles thereof	1,734	1.5

Рис. 6. EU Top 5 Imported products from Russia [5]

Russia shipped 149.32 billion euro to European Union or its 48.2 % of its overall exports in 2016. The main part of Russian export to Europe is Mineral products, 66.5 %. Others are Predominantly raw materials such as metals, wood, chemical products.

Volume of trade in services is not so big and is decreasing during last 3 years. In 2015 Russia exported about 12 billion euro and imported about 25 billion euro.

If we speak about foreign direct investments, since 2012 year by year Europe invests less in Russia. In

fact, in Russia foreign investors are usually short-termed, often called speculators. Because we have free cross-border movement of capital. And this is a big problem which inhibits development of Russia.

Список литературы

1. IMF World Economic Outlook Database, October 2016
2. www.tradingeconomics.com
3. www.wits.worldbank.org
4. www.comtrade.un.org
5. www.ec.europa.eu

© И.Д. Ничитенко, 2017

© М.Т. Сабиев, 2017

УДК 336.64

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ»

ЖАКИШЕВА КУРАЛАЙ МУРАТОВНА

Докторант Казахского Агротехнического
Университета им. С.Сейфуллина,
Республика Казахстан, г.Астана

Аннотация: На основе проведенного анализа теоретических взглядов ряда отечественных и зарубежных ученых в области исследования понятия «мониторинг финансового состояния» автором предложена авторская трактовка понятия «мониторинг финансового состояния компании»

Ключевые слова: мониторинг, мониторинг финансового состояния, финансовый мониторинг

THE STUDY OF THE CONCEPT OF "MONITORING OF FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY »

Zhakisheva Kuralay

Abstract: The author offered the author's interpretation of the concept of "monitoring the financial condition of the company" based on the analysis of the theoretical views of a number of scientists in the field of research the concept "monitoring the financial condition of the company "

Key words: monitoring, monitoring of financial condition, Financial monitoring.

В условиях нестабильной экономической ситуации и финансового кризиса наличие в компании действенного механизма мониторинга финансового состояния становится важнейшим условием стабильного и успешного развития компании. Формируя оперативную информацию на базе систематического анализа, мониторинг обеспечивает основу для принятия оптимальных управленческих решений, оценки их последствий еще до реализации и прогнозирования дальнейшего развития организации.

Понятие «мониторинг» вошло в научную литературу сравнительно недавно - в начале 70-х г.г. XX в. Этот термин долгое время исследовалось применительно к проблемам экологии. Термин «мониторинг» употреблялся в связи с обработкой информации о состоянии окружающей среды как система наблюдений и контроля за изменениями природной среды, в результате хозяйственной деятельности человека. С развитием рыночных отношений на постсоветском пространстве появились работы, посвященные проблемам мониторинга в экономической сфере.

Происхождение слова «мониторинг» связывают с английским происхождением (англ. monitor-контролировать, отслеживать).

В большом экономическом словаре «мониторинг» (англ. monitoring от лат. monitor-наблюдающий) определяется как наблюдение, отслеживание, анализ и оценка какого-либо явления или объекта [1, с. 600].

В современном экономическом словаре «мониторинг» означает непрерывное наблюдение за экономическими объектами, анализ их деятельности как составляющая часть управления [2, с. 227].

Согласно Буйановой Л.Ю. мониторинг представляет собой средства и методы контроля и наблюдения за ходом каких-либо процессов или коммерческой деятельностью предприятия, осуществляемые предпринимателем с целью стабилизации параметров производства» [3, с.226].

В современном финансово-кредитном словаре мониторинг текущей финансовой деятельности означает механизм осуществления постоянного наблюдения за важнейшими текущими результатами финансовой деятельности в условиях постоянно меняющейся конъюнктуры финансового рынка [4].

Исследование вопросов мониторинга финансового состояния предприятий получило развитие в работах Каравановой Б.П., Грязновой А. Г., Маркиной Е. В. , Бланк И.А., Чернова В.А., Сердюковой Е.В. Абаевой Н.Э., Шурдумовой Э.Г., Гординой В.В., Павловой И.А., Запорожцевой Л.А., Сапаровой Б.С., Досмамбетова Ф.К., Сагинова Ж.Н., Кован С.Е., Кушубаковой Б.К., Давлетовой Е.М. , Родионовой Н.В. и др. ученых.

Большинство экономистов не делают определенных разделений между мониторингом финансового состояния и анализом финансового состояния предприятия.

Так, с позиции Каравановой Б.П.: «Анализ (мониторинг) финансового состояния организации, оценка ее платежеспособности являются необходимым условием для реализации государственной политики, направленной на предупреждение банкротства организаций (предприятий), на финансовое оздоровление и реструктуризацию неплатежеспособности [5, с. 5].

По мнению Сапаровой Б.С. под мониторингом понимается непрерывное наблюдение за экономическими объектами, анализ их деятельности как составная часть управления [6, с.439].

По нашему мнению, понятие «мониторинг» гораздо шире понятия «анализ». Мониторинг включает в себя анализ, как один из основных этапов его проведения.

В экономической науке не делается также определенных различий между понятиями «мониторинг финансового состояния» и «финансовый мониторинг».

Так, к примеру, Чернов В.А. считает, что финансовый мониторинг (мониторинг финансового состояния) представляет собой систему непрерывного контроля и анализа за финансовым состоянием и результатами работы организации [7].

Сердюкова Е.В. рассматривает финансовый мониторинг как систему непрерывного наблюдения, анализа и прогнозирования показателей финансового состояния предприятий, сформированная на макро- или микроэкономическом уровнях, с целью обеспечения принятия тактических и стратегических управленческих решений соответствующего уровня, а также оценки эффективности принятых решений [8].

Досмамбетова Ф.К. в своей диссертационной работе также не делает различий между понятиями «мониторинг финансового состояния» и «финансовый мониторинг». По ее мнению, финансовый мониторинг - это получение достоверной информации о финансовом положении и основа для введения в действие методов стабилизации. Опираясь на результаты мониторинговых исследований различных сторон деятельности предприятия, менеджеры и собственники имеют возможность приступить к разработке рефлексивной модели финансового оздоровления предприятия [9].

Однако, разграничить понятия «мониторинг финансового состояния» и «финансовый мониторинг» следует так, как законодательство РК четко определило понятие «финансовый мониторинг» как совокупность мер по сбору и анализу информации об операциях с деньгами и (или) иным имуществом, поступающей от субъектов финансового мониторинга [10].

Согласно законодательство финансовый мониторинг введен в целях предотвращения легализации (отмывания) доходов, полученных незаконным путем, и финансирования терроризма.

Таким образом, понятия «финансовый мониторинг» и «мониторинг финансового состояния» имеют различное содержание.

По мнению Гординой В.В. мониторинг финансово-экономического состояния предприятия можно определить как специально организованное систематическое наблюдение за важнейшими финансовыми и экономическими показателями деятельности предприятия с целью их оценки и контроля, предназначенное для диагностики финансово-экономического состояния предприятия, оценки его в динамике и прогнозирования перспектив развития [11, с. 19-20].

С позиции Кушубаковой Б.К., Давлетовой Е.М. мониторинг финансового состояния организаций – это система непрерывного наблюдения за финансовым состоянием, включающая оперативный сбор

информации, анализ ключевых финансовых показателей и принятие на основе результатов анализа управленческих решений предупреждающего и профилактического характера [12].

По мнению последних, мониторинг финансового состояния является разновидностью финансового мониторинга.

Родионова Н.В. считает, что мониторинг финансового состояния предприятий, как один из элементов системы антикризисного регулирования, представляет собой сформированную на мезо-и макроуровне систему сбора данных и расчета показателей о финансовом состоянии предприятий, позволяющую диагностировать возникновение у них признаков банкротства, отслеживать тенденции и динамику происходящих изменений, а также учитывать платежеспособность предприятий для того, чтобы на этой основе принимать оптимальные управленческие решения по региону и стране в целом [13, с. 66].

Многие авторы полагают, что мониторинг финансового состояния предприятия является важнейшим инструментом антикризисного управления предприятием. Так, Бланк И.А. считает, что осуществление постоянного мониторинга финансового состояния предприятия является необходимым условием раннего обнаружения симптомов финансового кризиса [14, с. 227].

По мнению Кован С.Е. мониторинг финансового состояния и платежеспособности предприятий любой отрасли является важнейшим инструментом диагностирования кризисной ситуации, основной целью которого является осуществление непрерывного контроля за состоянием экономической системы, а индикаторами являются различные финансовые показатели [15].

Кандидат экономических наук Абаева Н.Э. определяет мониторинг как наблюдение за финансовым состоянием предприятия в фазе приближения или наступления неплатежеспособности, сокращением использования маркетингового потенциала и анализ возможностей предупреждения или выхода из сегмента «кризисного маркетинга» [16, с. 22].

Таким образом, система мониторинга должна носить сигнализирующий, предупреждающий характер, сущность которого состоит в выявлении в результате систематической диагностики финансового состояния вероятности неплатежеспособности или банкротства предприятий.

С точки зрения технологии мониторинг представляет собой специально организованные действия по определению вероятности или реальности наступления кризиса предприятий.

Проведенное теоретическое исследование, позволяет определить экономическое содержание мониторинга финансового состояния компании. Обобщая вышеизложенное, можно определить, что мониторинг финансового состояния компании представляет собой систему непрерывного наблюдения, анализа и оценки финансового состояния компании с целью выявления тенденций, прогноза перспектив развития компании, предотвращения кризисного состояния и принятия оптимальных управленческих решений со стороны финансового менеджмента компании.

Список литературы

1. Большой экономический словарь под ред. Азрилияна А.Н.-М.: Институт новой экономики, 2007- 1472 с.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь- 4-е изд. М.: ИНФРА-М, 1999- 478 с.
3. Буянова Л.Ю. Терминологическая деривация в языке науки: когнитивность, семиотичность, функциональность. - Монография.-М.: Флинта, 2011. – 389 с.
4. Современный финансово-кредитный словарь (интернет-ресурс www.rubricon.com)
5. Караванова Б.П. Разработка стратегии управления финансами организации.-М.: Финансы и статистика, 2006-128 с.
6. Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент: Учебник.-Алматы: ALMATY, 2010. - 461 с.
7. Чернов В.А. Анализ финансовой политики предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2003.- № 2 (интернет-ресурс auditfin.com)
8. Сердюкова Е.В. Моделирование финансового состояния организации в рамках финансового

мониторинга // Экономические науки. 2009.-№ 7(56).-с. 268-269

9. Досмамбетова Ф.К. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук спец. 08.00.10.- Алматы, 2010

10. Закон РК «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем, и финансированию терроризма» от 28.08.2009 № 191-4

11. Гордина В.В. Информационно-аналитическая система мониторинга финансово-экономического состояния промышленных предприятий в регионе.-Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук спец. 08.00.10. – Орел, 2008 г.

12. Кушубакова Б.К., Давлетова Е.М. Содержание и показатели мониторинга финансового состояния организаций // Аудит и финансовый анализ. 2007.-№3

13. Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент.-М.: Юнити, 2001-223 с.

14. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия.-Киев, Ника Центр: Эльга, 2003.-496 с.

15. Кован С.Е. Предупреждение банкротства организаций. Монография. М.: Инфра-М, 2009.

16. Абаева Н.Э. Антикризисное маркетинговое управление и мониторинг финансового состояния предприятий: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук спец. 08.00.05.- Сочи, 2004. - 231 с.

© К.М.Жакишева, 2017

УДК 336.3

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РФ

ВЕЛИЧКО ВАЛЕРИЯ ВЛАДИМИРОВНА

Студент кафедры управления
ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

Аннотация: В статье проводится контент-анализ значения мотивации и стимулирования персонала на предприятиях РФ. Выявлены отличия стимулирования персонала и мотивации, а также рассмотрены их основные задачи.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, персонал, предприятие, эффективность.

ROLE AND IMPORTANCE OF MOTIVATION AND IMPROVEMENT OF PERSONNEL ON ENTERPRISES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Velichko Valeria Vladimirovna

Abstract: In the article there is a content analysis of factors of motivation and stimulation of personnel at the enterprises of the Russian Federation. Distinctions of staff incentives and motivation are revealed, and their main tasks are considered.

Keywords: Motivation, stimulation, personnel, entrepreneurship, efficiency.

Эффективность работы предприятия, его прибыль, рост и развитие зависят не только от стратегии, политики, ресурсного обеспечения, но и от людей, которые трудятся на благо данной компании. Для того чтобы побудить работников выполнять свои трудовые функции качественно, необходимо обеспечить им благоприятные условия труда, то есть проводить комплексное стимулирование персонала.

В настоящее время в нашей стране наблюдается кризис труда. Он перестал быть для многих работников смыслом жизни и является исключительно средством для выживания. При таком настрое сотрудников нельзя говорить об их развитии, высокопроизводительном и эффективном труде, сильной трудовой мотивации. Человек становится по-настоящему продуктивен тогда, когда он заинтересован и вовлечен в работу. Только в такой ситуации от него можно ждать высоких результатов.

В связи с важной ролью работников в деле процветания компании, руководители используют различные методы для мотивации и стимулирования персонала. Им важно сформировать и поддерживать интерес сотрудников к целям и задачам компании.

Понятие «мотивация» и «стимулирование» означают не одно и то же. Хотя довольно часто на практике их используют, как синонимы [3].

Мотивация - это создание внутренних побуждающих факторов, которые действуют через самосознание. Под стимулированием понимается внешние инструменты активизации работников, то есть побуждение с помощью материальной или нематериальной заинтересованности. Таким образом, руководитель не может прямо повлиять именно на мотивацию сотрудника. Данный процесс является субъективным и связан с чувствами самого работника. Зато руководители могут эффективно использовать

средства стимулирования, которые, в свою очередь, приводят к мотивации персонала. Главные рычаги мотивации – интересы, мотивы и стимулы. Интерес – форма проявления познавательных потребностей личности, направленных на тот или иной предмет, который вызывает положительные эмоции. Опыт человеческого общества показывают, что прогресс достигается только тогда, когда удовлетворяются интересы работающего человека.

В соответствии с определением В. И. Даля «интерес – это выгода, прибыль, проценты, рост на деньги...» [4]. Мотив – внутренняя побудительная сила, связанная с удовлетворением потребностей индивида. Стимул – более узкое понятие, чем мотив, подразумевающее материальную заинтересованность индивида в результатах своего труда.

Под стимулами Клод Менар понимает совокупность событий, которые могут быть предметом манипуляции со стороны руководителя или группы руководителей, чтобы изменить поступки или следствия поступков других агентов [5].

Таким образом, стимулирование – это система материального и морального поощрения, а также вознаграждения за трудовое участие [6].

Стимулирование принципиально отличается от мотивирования.

- во-первых, стимулирование применяется к непрерывно встречающимся мотивам персонала, а мотивирование побуждает работать с индивидуальными мотивами определенного работника;
- во-вторых, стимулирование представляет собой функцию системы управления в ходе организации работ, а мотивирование – это задача линейного руководителя при работе с подчиненными;
- в-третьих, стимулирование возникает в качестве формальной процедуры управления, в то время как мотивирование всякий раз используется как неформальное общение руководства с подчиненным;
- в-четвертых, стимулирование – это не прямое побудительное влияние, а мотивирование, конкретно осуществляемое в личном контакте;
- в-пятых, стимулирование базируется на уже имеющихся у человека мотивах, в то время как мотивирование дает возможность сформировать новые.

Суть отличия стимулирования от мотивирования состоит в том, что стимулирование – это одно из средств, с помощью которого может осуществляться мотивирование. Стимул – конкретный вид блага или наказания, который применяется к работникам.

Функции мотивации и стимулирования в том, чтобы оказать влияние на персонал предприятия в форме побудительных мотивов к эффективному труду, общественному воздействию, поощрительных мер. Данные формы воздействия повышают эффективность системы управления, активизируют деятельность сотрудников [3].

Ключевая цель мотивации и стимулирования заключается в том, чтобы добиться отождествления целей каждого работника с целями компании. Благодаря этому происходит стимулирование деятельности персонала и, как следствие, увеличение производительности. Если работник заинтересован и вовлечён в процесс, то он лучше выполняет свои трудовые обязанности. Необходимо в ясной форме донести до сотрудников цели организации. Они должны быть понятны и четко структурированы. Благодаря этому формируются такие же ясные цели мотивации персонала.

Крупные компании уже давно осваивают вопросы мотивации и стимулирования персонала. Сегодня понимание того, что без эффективных работников фирма не может успешно существовать, приходит и в более мелкие организации. Необходимость применения инструментов стимулирования, в том числе материальных, воспринимается не как статья расходов, а как инвестиция.

Основные задачи мотивации и стимулирования [3]:

- активировать развитие сотрудников, как профессионалов в своей области, обеспечить повышение их квалификации;
- обеспечить разумное финансирование затрат на оплату труда;
- создать постоянный штат квалифицированных работников, предупредить «текучку» кадров;
- сформировать условия для стимулирования работы всего персонала;
- привлечь в штат высококвалифицированных работников;
- задать ориентиры работников на решение стратегических задач предприятия.

Принципы – это то на чем строится вся система. В данном случае речь идет о базе мотивации и стимулирования. Они могут быть зафиксированы в рамках конкретного предприятия в локальных документах, например, в положении о мотивации.

Симулирование персонала строится на следующих принципах [1]:

1) Доступность. Необходимо добиться, чтобы каждый стимул был доступен любому работнику. Условия применения тех или иных инструментов и методов мотивации должны быть понятны и демократичны.

2) Ощутимость. Работники должны чувствовать инструменты для стимулирования. Единой планки, которая бы установила этот порог, нет. В каждом коллективе действенность стимула будет отличаться. При утверждении нижнего порога надо учитывать данный принцип.

3) Постепенность. Ошибочны будут действия по утверждению завышенных вознаграждений. Несмотря на положительные ожидания, такой метод принесет только отрицательный опыт для руководителя. У работников сформируется новый нижний порог на уровне завешенного вознаграждения. Впоследствии это приведет к дополнительным затратам предприятия.

4) Минимизация временного разрыва между результатом труда и его оплатой. Сильным мотивационным фактором является учащение вознаграждения. Некоторые фирмы переходят на еженедельную оплату труда. В такой ситуации работник чувствует связь между результатами труда и вознаграждением. Также не рекомендуется затягивать с иными способами поощрения сотрудников. Это правило действует в том числе для нематериальных способов мотивации. Необходимо добиваться, чтобы между заслугой работника и моментом поощрения прошло минимальное количество времени.

5) Комплексность. Многие компании используют единственный вид стимулов – денежный. Они выплачивают работнику заработную плату, премии и бонусы. Однако нельзя полностью отказываться от нематериальных поощрений. Они имеют не меньшую силу влияния на поведение работника. На некоторых субъектов они оказывают даже большую силу, чем денежные вознаграждения. Необходимо учитывать индивидуальные особенности сотрудников при использовании стимулов [2].

6) Сочетание позитивных и негативных стимулов. В настоящее время данный принцип смещается в сторону преобладания положительных мер. Штрафы, санкции, страх потерять работу дают меньший эффект, нежели позитивные стимулы, например, премии. Во многом применение тех или иных мер будут зависеть от конкретного государства, а также традиций, которые сложились в коллективе.

Применение мотивационных и стимулирующих механизмов на предприятиях в Российской Федерации увеличат количество квалифицированных сотрудников в различных сферах деятельности РФ, за счет их личной заинтересованности в карьерном росте и материальных благах, что приведет к росту ВВП во всех отраслях и даст толчок в развитии регионов [7,8,9,10].

Список литературы

- 1 Мотивация персонала в современной организации / под общ. ред. С.Ю. Трапицына. СПб., 2014. С. 51.
- 2 Баринов, Владимир Александрович. Стратегический менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов / В. А. Баринов, В. Л. Харченко. - М. : ИНФРА-М, 2013. - 285 с. - (Высшее образование).
- 3 Бухалков, М.И. Управление персоналом: Учебник / М.И. Бухалков. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 400 с.
- 4 Экономика предприятия (организации): учебник для студентов вузов /; под ред. В. Я. Позднякова, О. В. Девяткина. - М. : ИНФРА-М, 2015. - 640 с
- 5 Экономический анализ: учебник для студентов вузов / Н. А. Казакова. - М. : ИНФРА-М, 2015. - 343 с
- 6 Мотивация персонала в современной организации / под общ. ред. С.Ю. Трапицына. СПб., 2014. С. 47.
- 7 Лебединская Ю.С. Принципиальная структура экономического кластера для развития региона // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 5-2. – С. 139
8. Лебединская Ю.С. О политике Приморского края в сфере развития туристского кластера // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. – 2013. – № 3 (67). – С. 43-47.
9. Воронин А.Г., Лебединская Ю.С. Экономическое содержание понятий регион и региональная политика // Вестник Тихоокеанского государственного университета. –2014. – № 1 (32). – С. 259-262.
10. Лебединская Ю.С. Роль социальной сферы в экономическом развитии территории // Экономические науки. – 2013. – № 100. – С. 126 -127.

УДК 338.24

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА «ВУЗ – ПРЕДПРИЯТИЕ»

ЛЯШЕНКО ТАТЬЯНА ВАЛЕНТИНОВНА

Старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет имени В.И. Вернадского»

СЕМЕНЮК ВИКТОРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

студентка
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В данной статье рассмотрена взаимосвязь между предприятием и ВУЗом, обосновывается роль работодателей в этом процессе, анализируются формы сотрудничества предприятий-работодателей и высших учебных заведений, обосновываются преимущества от такого партнерства для каждой из сторон.

Ключевые слова: стратегическое партнерство, высшее учебное заведение, предприятие-работодатель, формы взаимодействия с работодателями.

ROLE OF STRATEGIC PARTNERSHIP «HIGH SCHOOL – ENTERPRISE»

**Lyashenko Tatiana Valentinovna,
Semenyuk Victoria Alexandrovna**

Abstract: This article examines the relationship between the enterprise and the university, justifies the role of employers in this process, analyzes the forms of cooperation between employers and higher education institutions, justifies the benefits of such a partnership for each and the parties.

Key words: strategic partnership, higher education institution, enterprise-employer, forms of interaction with employers.

В современных социально-экономических условиях очень остро стоит проблема трудоустройства молодых специалистов - выпускников ВУЗов. На протяжении длительного периода наблюдается дисбаланс на рынке труда и образовательных услуг между спросом и предложением, что обусловлено отсутствием взаимопартнерства между современными фирмами (предприятиями) и высшими образовательными учреждениями. Наличие такого партнерства позволило бы, если не полностью, то хотя бы выборочно нивелировать рынок труда. Подготовка квалифицированных кадров имеет важное значение для экономической сферы развития страны в целом и для каждого региона в отдельности. Современная ситуация на рынке труда предъявляет повышенные требования к качеству новой рабочей силы, к ее образовательному, профессиональному и квалификационному уровню.

Обеспечение сбалансированности спроса и предложения на рынке рабочей силы является одной из важных задач государственной политики занятости. Одним из основных рычагов решения этого про-

блемного вопроса является взаимное сотрудничество системы профессионального образования и производственных предприятий (рынка труда) [3].

В этой связи достижение максимальных успехов возможно лишь при системном подходе к решению этого вопроса. Исследователями современных тенденций взаимодействия высших учебных заведений (образовательных учреждений) и предприятий являлись такие отечественные и зарубежные ученые как: О.Я. Дымарская, М.Б. Гузаирова, А.С. Цепкова, Т.Г. Кутейницына, А.У. Ибрагимова, С.В. Коршунова, Р.И. Аксянов и другие.

В работе «Профессиональное образование и рынок труда: опыт и перспективы взаимодействия» О. Я. Дымарской [2] также отмечено, что «для повышения конкурентоспособности выпускников в современных условиях рынка труда ежегодно публикуются методические материалы, которые разработаны отделами содействия по трудоустройству выпускников. Данные материалы содержат краткие сведения о методах и путях поиска работы, содержание папки соискателя по трудоустройству, структура резюме» [2].

Аксянов Р.И. отмечает, что в ВУЗе должны быть созданы переговорные площадки на которых представители областного Союза промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленной палаты области, руководители предприятий всех отраслей экономики региона, деканы факультетов, заведующие выпускающими кафедрами обсуждают проблемы развития социального партнерства в области содействия трудоустройству студентов и выпускников, реформирования системы подготовки специалистов с высшим профессиональным образованием, вхождения молодых специалистов на региональный рынок труда и другие [1].

Целью данной статьи является выявление роли стратегического партнерства предприятий с ВУЗами.

В современных условиях социально-экономических отношений и интеграционных процессов для каждого ВУЗа все большее значение приобретают партнерские отношения с производственными предприятиями и прочими учреждениями, которые могут стать местом проведения производственной и преддипломной практики студентов-выпускников, а также будущим местом их работы. Такие взаимоотношения принято называть стратегическим партнерством. Система стратегического партнерства позволяет обеспечивать связь двух сторон, как ВУЗ-предприятие, так и предприятие-ВУЗ. Без таких партнерских отношений невозможно развитие высшего профессионального образования. Особое значение данный вопрос играет в современных интеграционных условиях, которым свойственно постоянное динамичное развитие. Основным стимулом в формировании и развитии данных партнерских отношений является заинтересованность ВУЗов в грамотных выпускниках, предприятий - в квалифицированных специалистах, экономики страны – в профессионально - интеллектуальном трудовом потенциале страны.

Из вышесказанного следует, что стратегическое партнерство - это взаимоотношения, основанные на сотрудничестве и стратегическом объединении возможностей, содействующие эффективной деятельности партнеров, содержащие в себе материальные, финансовые и трудовые ресурсы.

В настоящее время одной из самых значимых категорий в системе стратегического партнерства ВУЗов являются работодатели.

Система стратегического партнерства вузов с работодателями развивается на договорной основе с целью достижения стратегических целей, таких как развитие приоритетных направлений науки, обогащение ресурсного и интеллектуального капитала, внедрение инновационных технологий [4].

В настоящее время выделяют множество различных форм стратегического партнерства Вуза с работодателями, к которым относятся: целевая подготовка студентов, эндаумент-фонды, повышение квалификации сотрудников предприятия - работодателей, семинары, мультимедийные презентации, деловые игры типа «Собеседование с работодателем», а также приглашаются представители профильных предприятий и учреждений.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского» (ФГАОУ ВО «КФУ им. Вернадского») – крупнейший вуз Республики Крым, осуществляющий подготовку специалистов практически для всех отраслей экономики региона. Университет поддерживает партнерские отношения с профильными

предприятиями, развивает систему производственных практик и стажировок студентов, это позволяет повысить уровень профессиональной подготовки студентов и еще до окончания вуза гарантировать трудоустройство наиболее перспективных из будущих дипломированных специалистов.

В рамках социального партнерства с субъектами рынка труда ФГАОУ ВО «КФУ им. Вернадского» сотрудничает с профильными предприятиями: банком РНКБ, агентством «Boom Art», ОМВД РФ по Симферопольскому району, Государственный комитет по охране культурного наследия Республики Крым, ГБУЗ РК «Керченская ГДБ» и другими организациями.

В Крымском Федеральном университете используются не только традиционные для высшей школы формы взаимодействия с предприятиями-работодателями региона, но и инновационные:

- заключение и реализация долгосрочных договоров с различными предприятиями и организациями на проведение целевых наборов абитуриентов, подбор специалистов из числа студентов и выпускников на вакантные должности, а также оказание информационно-консультационных услуг;
- реализация программ дополнительного профессионального образования, повышения профессиональной квалификации специалистов, переподготовки кадров для предприятий;
- взаимодействие с университетом в решении проблемных задач предприятий в производственной сфере;
- закрепление студентов во время прохождения всех видов практик и на профильных предприятиях;
- организация и проведение ярмарок вакансий, научно-практических конференций, семинаров, круглых столов с привлечением работодателей, центров занятости населения;
- участие представителей предприятий-партнеров в теоретической подготовке студентов (чтение лекций, проведение семинаров), в государственных аттестационных комиссиях, в научных разработках, публикациях, осуществление руководства дипломными работами;
- поддержка талантливых студентов и преподавателей.

Сегодня большинство работодателей (23,4%) считают наиболее оптимальной формой сотрудничества с ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского» проведение и организацию практик на базе своего предприятия; 22,9% респондентов заинтересованы в проведении совместных мероприятий (конференции, «Дни предприятия», мастер-классы, круглые столы, и т.д.); 18,4% анкетированных готовы организовать стажировку с последующим трудоустройством выпускников на своём предприятии, организации, учреждении; 10,9% опрошенных считают целесообразным участие в совместных рекламных кампаниях; 6,0% работодателей намерены воспользоваться образовательными услугами, предоставляемыми КФУ в области дополнительного профессионального образования; 5,5% согласны участвовать в разработке совместных образовательных программ и корректировке учебных планов ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского».

В феврале 2016г на АО «Завод «Фиолент» была открыта базовая кафедра «Автоматизированные системы, приборы и устройства» Физико-технического института Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. В 2017г. более 60 студентов Физико-технического института Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского прошли практику на базовой кафедре, 7 студентов направлений подготовки «Информатика и вычислительная техника» и «Техническая физика» выполняли дипломные работы в рамках заданий базовой кафедры.

В Крымском федеральном университете организован отдел содействия трудоустройству выпускников, мониторинга рынка труда и методического обеспечения деятельности. Основным направлением работы отдела стал мониторинг эффективности трудоустройства выпускников, партнерство с представителями рынка труда, организационная работа по содействию трудоустройства выпускников, мониторинг и методическое сопровождение деятельности центров (служб) занятости выпускников в организациях высшего образования Республики Крым.

По результатам исследования, проведенного отделом содействия трудоустройству выпускников, мониторинга рынка труда и методического обеспечения деятельности КФУ имени В.И. Вернадского, большинство работодателей при приеме молодых специалистов в штат сотрудников (31,3% от всех анкетированных) не придают особого значения их уровню подготовки. Мнения остальных респондентов

распределились следующим образом: специалистам отдают предпочтение 26,1% опрошенных, магистров выбрали 19,1% анкетированных, бакалавров – 18,3%, а остальные 5,2% работодателей сделали свой выбор в пользу специалистов среднего звена.

В рамках партнерских программ каждый год для выпускников КФУ проводится анкетирование, результаты которого уже бывшие студенты оставляют в своем «бывшем» ВУЗе, где указывают свои пожелания на дальнейшую перспективу трудоустройства и планов на будущее. Данные резюме обрабатываются отделом содействия по трудоустройству выпускников. Также в рамках подобных программ оформляются стенды с необходимой информацией, страницы сайтов. Для оценки и прогнозирования данного проблемного вопроса в ВУЗах ежегодно проводятся маркетинговые исследования, мониторинги целевой аудитории, а также постоянный опрос работодателей на тему: «Кадровые предпочтения работодателей и требования к уровню подготовки молодых специалистов».

Сегодня одной из форм проводимых ВУЗом стали мероприятия под названием «Ярмарка вакансий», а предприятиями-работодателями – «Дни предпринимательства в Крыму» и круглые столы различной тематики. Целью таких мероприятий является знакомство студентов со спецификой работы предприятий, выбор и определение дальнейших перспектив.

В настоящее время основными проблемами, препятствующих развитию партнерства бизнеса и образования являются: несоответствие спроса на специалистов их предложению на рынке труда; отсутствие мер по поощрению и стимулированию работодателей, инвестирующих в подготовку специалистов; отсутствие государственных программ по вопросам взаимодействия бизнеса и образования; отсутствие законодательной базы для участия работодателей в формировании образовательных стандартов; отсутствие долгосрочных программ кадровой политики предприятия; отсталость подготовки в вузах от современной практики.

В настоящее время в числе перспективных форм сотрудничества образовательных учреждений, в том числе КФУ им.В.И.Вернадского с предприятиями-партнерами следующие:

- привлечение работодателей к разработке профессионального стандарта и формированию актуальных компетенций будущих специалистов, разработке программ опережающего обучения управленцев и др. специалистов;
- организация практического обучения студентов с использованием современной технологической базы предприятий;
- проведение конструкторско-технологических или других инновационных научно-исследовательских работ по профилю предприятия на базе университета;
- создание образовательных кластеров, основанных на взаимодействии учреждений профессионального образования всех уровней, предприятий, региональных органов власти и органов местного самоуправления.

Вывод. В результате стратегического партнёрства ВУЗа и работодателя повышается качество образования, увеличивается объем научно-исследовательских работ и доходов, получаемых от реализации программ дополнительного профессионального образования. Кроме того, такое партнерство способно оказать информационную поддержку научно-исследовательской и учебно-методической работе преподавателей, аспирантов и студентов. Основной платформой продуктивного сотрудничества между этими ВУЗом и работодателем является наличие общих интересов в области их взаимодействия. Но также, не стоит упускать тот факт, что подобная форма работы применяется далеко не во всех ВУЗах страны, а находится пока на этапе развития и требует внимания и развития обеих сторон.

Список литературы

1. Аксянов Р.И. Педагогический эксперимент по определению эффективности социального партнерства вуза и производства – Том 1. –М: МГИПУ, 2009. – С. 45-46
2. Дымарская, О.Я. Профессиональное образование и рынок труда: опыт и перспективы взаимодействия / О.Я. Дымарская // Россия реформирующаяся: Ежегодник. – 2005 / отв. ред. Л.М. Дробижева. – М.: Институт социологии РАН, 2006. – С. 174-184.

3. Карпова, Г.В., Никулина, Ю.Н. Сотрудничество вуза и предприятий региона: опыт и перспективы // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры. Материалы Всероссийской научно- методической конференции (с международным участием), Оренбургский государственный университет - Оренбург: ООО ИПК «Университет» (электронный диск), 2013. - С. 32-40.

4. Цыцарева Е.И. Формирование стратегического партнерства ВУЗов с работодателями // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. V междунар. студ. науч.-практ. конф. № 5. URL: <http://sibac.info/archive/economy/5.docx> (дата обращения: 05.06.2017).

УДК 330

НАЛОГООБЛАЖЕНИЕ В КРАУДФАНДИНГЕ

КИНЬЗЯКАЕВ ЭДУАРД МАРАТОВИЧ

студент-магистр
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет»

Аннотация: Все большее количество компаний рассматривают краудфандинг в качестве источника финансирования, однако, прежде чем разместить проект на соответствующей площадке, необходимо продумать возможные последствия. Строгий валютный контроль и отсутствие понимания концепции краудфандинга со стороны российских налоговых органов фактически перекрывают российским компаниям доступ к такому финансированию на известных мировых платформах. Поэтому многие стартапы запускают свои кампании по сбору средств через нерезидентные структуры, чаще всего через компании в США или в странах Евросоюза (ЕС). В данной статье рассматривается налогообложение краудфандинга в РФ и ЕС.

Ключевые слова: краудфандинг, стартап, платформа, налогообложение.

THE TAXATION OF CROWDFUNDING

Kinziakaev Eduard

Abstract: An increasing number of companies are considering crowdfunding as a funding source, however, before you place the project on the appropriate site, you need to consider the possible consequences. Strict foreign exchange control and lack of understanding of the concept of crowdfunding from the Russian tax authorities actually block Russian companies to access such funding on the well-known global platforms. So many startups launching their campaign to raise funds through non-resident structures, often through companies in the United States or in the countries of the European Union (EU). This article discusses the taxation of crowdfunding in Russia and the EU.

Key words: crowdfunding, start-up, platform, taxation

Краудфандинг — народное-общественное финансирование (от сочетания английских слов crowd funding: crowd — «толпа», funding — «финансирование») — коллективное сотрудничество людей (доноров, вкладчиков, пожертвующих), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей (владельцев, создателей стартап компании, проекта) или организаций (реципиентов) [1].

Её преимуществами являются простота и доступность информации о объектах перед потенциальными инвесторами.

В начале 2000-х годов сбор средств путем народного финансирования использовался в основном в музыкальной и киноиндустрии. Тогда же начали появляться и первые краудфандинговые платформы современного типа, которые стали посредниками в сборе средств в различных отраслях экономики. На сегодняшний день таких платформ существует уже несколько сотен, включая широко известные Indiegogo и Kickstarter, которые были основаны в 2008-2009 годах. Популярность такого типа финансирования, как краудфандинг, на просторах России не настолько велика, как на Западе и в США.

Самые успешные отечественные платформы: Планета.ру: к апрелю 2016 г. объем сборов достиг 400 млн руб. (для сравнения – 4,5 млн руб. в 2012). Реализовано 2 000 проектов. Удостоена премии Рунета в 2014 г.;

Boomstarter: 1,6 млн руб. и 180 млн руб. – в 2012-м и 2015-м годах соответственно. Около 100

проектов регистрируется ежедневно. 13 категорий, самые популярные – музыка и видео. Людей в России и в мире больше интересует продвижение проектов по 8 направлениям: социальная сфера; информационные технологии; моды; кино; музыка; малый бизнес; гаджеты. [2].

Налог на добавленную стоимость (НДС)

Одним из «подводных камней» краудфандинга является налогообложение ресурсов, полученных посредством такой формы инвестирования. Для компании, привлекающей финансирование, неожиданным может стать НДС, так как, по сути, налог придется платить с привлеченных средств, а это в среднем 17%-27% и 18% в РФ. В результате у компании могут возникнуть проблемы с выполнением своих обязательств перед инвесторами, поскольку далеко не всегда имеются дополнительные собственные средства для покрытия таких расходов.

Вопрос до конца не урегулирован во многих странах, однако, к примеру, в странах ЕС уже сделаны первые шаги в этом направлении. В связи с растущей популярностью народного финансирования, Комитет Еврокомиссии по вопросам налога на добавленную стоимость (НДС) выпустил рекомендации по взиманию НДС с «краудфандинговых» средств.

Хотя данный документ не имеет законодательной силы, однако он дает основное понимание сути вопроса и используется компаниями и государственными органами в странах ЕС в качестве основного руководства в этой области. К слову, понятие «краудфандинг» никак не отражено в российских законах, в отличие от американских. Если деньги таким способом собирает официальная благотворительная организация, то суммы, полученные в виде пожертвования и потраченные на выполнение целей организации, не облагаются налогом (если траты не целесообразны, то компанию ждет штраф). Если сбор средств осуществляется специальными платформами, они, как обычные предприятия платят налоги с прибыли – то есть с отчисляемых им процентов. А если краудфандингом занимается частное лицо, то переводы ему денег считаются дарением, и с собранных средств надо будет заплатить налоги. Впрочем, декларируют полученные от жертвователей деньги не все.

Эксперты не пришли к единому мнению, чем считать краудфандинг – новым типом бизнеса или способом совместного творчества. Тем более что от случая к случаю ситуации разнятся. Нередко жертвователь переводит деньги не просто так, в обмен за это ему предлагается какой-то бонус: диск с фильмом, билет на концерт, имя в субтитрах, эксклюзивное право пользоваться образцом продукта или встреча с авторами, тут вариантов заинтересовать граждан много.

Если компания, по сути, только начнет функционировать после получения средств в результате проведенной краудфандинговой кампании, то можно сразу переходить к следующему этапу: определению типа краудфандинга. На этом этапе можно определить, будет ли получение средств от финансирования считаться налогооблагаемой операцией, и в каких объемах. Привлечение народных средств может осуществляться на совершенно разных условиях, следовательно, налоговые последствия тоже будут разные.

В разъяснении Еврокомиссии приводится классификация краудфандинга в зависимости от характера вознаграждения (либо его отсутствия), которое получает инвестор. Выделено четыре основных вида краудфандинга:

1. Безвозмездные взносы (donation-based crowdfunding) – данный тип финансирования носит характер благотворительности. Вкладчики направляют свои пожертвования на осуществление идеи, ничего не получая взамен. В этом случае все просто: нет вознаграждения – нет последствий по НДС.

Товары и услуги в качестве вознаграждения (reward-based crowdfunding) – подход, который широко используется для поощрения вкладчиков и стимулирования инвестиций. Существует множество вариантов таких вознаграждений: от магнитов на холодильник и прочих сувениров до продукции компании, причем рыночная стоимость такой продукции, как правило, соответствует сумме вклада. Более того, далеко не во всех случаях, товар или услуга четко определены в момент осуществления финансирования. Подобное многообразие приводит к различным трактовкам таких поставок для целей НДС в ЕС. Ниже мы более детально рассмотрим данный тип краудфандинга и связанные с ним последствия по НДС.

2. Вознаграждение за счет будущей прибыли (crowd-investing) – для такого типа финанси-

вания характерно денежное вознаграждение после реализации проекта, как правило, за счет доли в будущем проекте. Часто такой краудфандинг приравнивается к участию в капитале компании либо к получению ценных бумаг, например, акций или облигаций.

3. Привлечение средств на возвратной основе (crowd-lending) – эта модель представляет собой уже не инвестирование, а, скорее, разновидность кредитования. Вкладчик, по сути, предоставляет компании процентный или беспроцентный заем на реализацию проекта. Такие операции также не повлекут последствий по НДС.

Только в некоторых из вышеуказанных случаев могут возникнуть обязательства по НДС. Рассмотрим эти случаи более подробно.

Товары и услуги в качестве вознаграждения (reward – based crowdfunding)

В этой ситуации высока вероятность возникновения обязательств по НДС. Как уже упоминалось, вознаграждение может иметь разные формы: от нематериального поощрительного подарка до будущей продукции компании. В последнем случае взнос инвестора, скорее всего, будет считаться предоплатой за товар или услугу. Тогда у компании возникнут обязательства по НДС по первому событию, т.е. в момент получения средств от краудфандинговой платформы.

Для оценки возможных налоговых последствий необходимо определить, во-первых, насколько соизмерима рыночная стоимость вознаграждения с сумой инвестиции, во-вторых, куда поставляются товары или услуги.

Как правило, нематериальные подарки, которые получают вкладчики, не являются объектом для обложения НДС, а такие инвестиции приравниваются к безвозмездным. «Нематериальность» подарков определяется каждой из стран ЕС на свое усмотрение.

Место поставки также играет немаловажную роль. К примеру, если компания-резидент ЕС поставляет товар на экспорт за пределы ЕС, то ставка НДС составит 0%. При этом нужно доказать, что товар действительно покинул территорию ЕС. Поэтому этот вопрос следует отдельно обсудить с логистической компанией, которая будет заниматься доставкой продукции.

Для цифровых услуг (например, скачивание электронной книги или приложения) в странах ЕС существует отдельный механизм обложения НДС. Ставка НДС будет зависеть от того, осуществляет ли компания поставки услуг в пределах одной страны, в другие страны ЕС или за его пределы, а также, в каких объемах. Напомним, что с 2015 года НДС по цифровым услугам в ЕС выплачивается по месту нахождения пользователя. Подобное правило уже приняли или собираются принять в ряде стран, включая Австралию, Новую Зеландию, Японию и Россию.

Вознаграждение за счет будущей прибыли (crowd-investing)

В большинстве случаев, если вознаграждением за пожертвование является участие в прибыли компании, такие выплаты приравниваются к дивидендам и под НДС не подпадают. Аналогично обстоят дела с гарантированными инвестициями в виде облигаций.

Совсем другая ситуация возникает, если вкладчик получает право владения некой интеллектуальной собственностью, за использование которой компания выплачивает инвестору роялти. В ЕС выплата роялти приравнивается к услугам и является объектом обложения НДС.

Исходя из вышесказанного, возможные налоговые последствия финансирования целесообразно предусмотреть уже на этапе формирования финансовой цели проекта и при необходимости заложить в расчёт сумму будущего НДС.

Рекомендации Комитета Еврокомиссии по вопросам НДС не вносят никаких кардинальных изменений, а лишь объясняют подход к применению европейского законодательства по НДС к популярной модели финансирования. Хотя ряд вопросов, касающихся НДС при краудфандинге, еще остаются открытыми, в отношении большинства стандартных случаев теперь можно сделать четкий вывод о возможных налоговых последствиях.

В чем проблемы краудфандинга в России? Во-первых, сама идея не очень-то известна обществу, проблемы краудфандинга и сама технология обсуждаются, в основном, в узких кругах. Во-вторых, автор должен уметь работать на продвижение своего проекта: правильно определить аудиторию и виртуозно с ней контактировать. «Сделайте нам интересно, и мы вас поддержим» — вот фак-

тическая позиция «бекера» — человека, делающего взнос. Что поделаться, мы вступили в эпоху информационных игр, и надо учиться в них играть и выигрывать, то есть играть лучше остальных.

В-третьих, если тонкостям продвижения проектов уже начали кое-где учить, то процесс подготовки проекта к публикации не обсуждается вообще, хотя на самом деле это важнейшая часть всей работы, от нее зависит успешность проекта на 85%.

В-четвертых, российский краудфандинг балансирует между доверием к личности автора и недоверием в целом ни к каким призывам. Требовать абсолютного доверия в нашем обществе нереально, потому что все еще помнят БАДы, МММ и жуткий по качеству инфобизнес с консультантами-студентами. Недоверие уходит медленно.

В-пятых, мы очень большая страна, много всякой информации вообще.

В целом всё как всегда: чтобы процесс пошел, надо задать правильный вектор обеим сторонам взаимодействия, мотивировать обе стороны на достижение результата. А пока только 13% проектов российского краудфандинга успешны, остальные уходят ни с чем, потому что мало разъяснительной работы среди бекеров и нет надлежащих знаний у авторов. Взять в прямую американский опыт и делать кальку нельзя – разный градус доверия в обществе, да и само общество разное. Российский бекер – скептик, его надо уметь убедить.

Наше общество уже научилось поддерживать проекты «со слезой», мы все давно привыкли скидываться на какие-то благие дела, чаще всего связанные с чьей-то болезнью или стихийным бедствием. Общество пока не понимает, зачем поддерживать активных, здоровых, делающих дело людей. На самом деле – это доброта с оттенком «я вкладываю в будущее», это игра «в длинную». Если сегодня не поддерживать активных и предприимчивых, то кто же поддержит нас, когда мы станем бабушками и дедушками?

В мире развитых стран краудфандинг рассматривается как важная составляющая экономики страны в целом, поэтому принимаются регулирующие законодательные акты. В каждой стране они свои. У нас, мне кажется, совсем не лишним был бы закон о введении налоговых льгот, как для авторов проектов, так и для юридических лиц, поддерживающих такие проекты.

Краудфандинг в России пока новинка, по крайней мере, в отношении инновационных проектов. Но это остро актуальная новинка в связи со слабой доступностью малого бизнеса к инвестициям. О необходимости всячески помогать малому бизнесу сегодня говорят все, но делают ставки на привычные обкатанные технологии, хотя многим представителям бизнеса в России полезно знать, что краудфандинг — не только потенциальный источник финансирования, но и мощнейший инструмент маркетинга инновационных продуктов и способ изучения рынков сбыта[3].

В конце концов, могут существовать любые колебания мнений о полезности или бесполезности крауд-технологий, но мировая экономика отмечает большую скорость роста краудфандинга и считает это новое направление невероятно важным для себя. Было бы странным отрицать этот тезис и для развития экономики России.

Список литературы

1. Краудфандинг
<https://ru.wikipedia.org/wiki/Краудфандинг>
2. Краудфандинг — российские площадки и платформы, отзывы, успешные проекты
<http://banki-v.ru/biznes/kraudfanding-rossijskie-ploshhadki>
3. Пять проблем краудфандинга в России
<http://money.prichod.ru/22118/>

УДК 336.71.078.3

РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА БАНКОВ И СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПРОДВИЖЕНИИ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

ГОРЩАРУК РОМАН ИГОРЕВИЧ

Магистрант
УО «Полесский государственный университет»

Аннотация: на современном этапе развития рынка розничных услуг страховые компании не воспринимаются банками как полноценные партнеры, и именно это является основной причиной того, что сотрудничество между ними не развивается на должном уровне.

Ключевые слова: финансовый супермаркет, банк, страховая компания.

DEVELOPMENT OF COOPERATION OF BANKS AND INSURANCE ORGANIZATIONS IN PROMOTING

Retail Banking Services,
Gorshcharuk Roman Igorevich,
Polessky State University

Abstract: at the present stage of development of the retail services market, insurance companies are not perceived by banks as full partners, and this is the main reason why cooperation between them does not develop at the proper level.

Key words: financial supermarket, bank, insurance company.

Приоритетными направлениями в развитии взаимоотношений страховых организаций и банков в Республике Беларусь являются: взаимодействие страховщиков и банков по расширению полномасштабного сотрудничества рассматриваемых финансовых институтов, т.е. укрепление различных форм партнерских взаимоотношений между ними; разработка новых финансовых продуктов, произведенных на стыке банковских и страховых услуг; внедрение в практику банковской деятельности услуги комплексного страхования банков; законодательное урегулирование взаимоотношений банков и страховых компаний; организация деятельности "финансовых супермаркетов", которые в свою очередь содействуют достижению конкурентных преимуществ банковской и страховой деятельности в целом.

Современный финансовый супермаркет- это место, где любое физическое или юридическое лицо сможет оперативно и качественно получить целый набор финансовых и сопутствующих им услуг.

Финансовый супермаркет - объединение (юридическое, маркетинговое или просто территориальное) банка с другими профессиональными участниками финансового рынка (страховой, инвестиционной, брокерской, лизинговой, консалтинговой компаниями и пр.), которое способно предложить не отдельный продукт или услугу, а комплексное решение проблем, отвечающее специфике бизнеса клиента либо сложным запросам частных лиц.

Каждый участник бизнес-модели "Финансовый супермаркет" - банк, страховая компания - получает определенные преимущества перед вариантом раздельного ведения бизнеса. Главное преимущество продажи страховых продуктов через банки заключается в использовании страховщиком развитых филиальных сетей банков по всей территории страны. Поскольку банковский бизнес в Республике Беларусь развит гораздо сильнее, чем страховой, и многие банки имеют разветвленную филиальную сеть, то при реализации концепции финсупермаркета в сотрудничестве с крупным банком (как это в основном и происходит) проникновение страховой компании в регионы страны может быть реализовано в относительно сжатые сроки и без крупных денежных затрат.

Поскольку банки обслуживают значительное число клиентов, они интересны для страховщиков как агенты. И особенно интересны тем, что оказывают большое количество услуг, каждая из которых может быть застрахована. У страховой компании при реализации концепции финансовых супермаркетов появляется возможность использовать базу данных о клиентах банков и таким образом снизить расходы на маркетинг, распространение и продвижение страхового продукта.

Стремление банков к обретению статуса финансового супермаркета является особо актуальным на данный момент, поскольку от реализации бизнес-модели "Финансовый супермаркет" банки также получают ряд важных преимуществ:

1) расширение набора предоставляемых услуг банков при обслуживании клиентов положительно повлияет на имидж банка и даст дополнительные конкурентные преимущества для продвижения собственных программ;

2) у банка появится возможность создавать более универсальные и интересные финансовые программы как для корпоративных клиентов, так и для физических лиц;

3) банк будет получать доход от продажи полисов страхования, поскольку вырученные деньги размещаются на депозитном счете страховой компании в этом же банке, и таким образом создается долгосрочная и относительно дешевая ресурсная база из привлеченных страховых резервов, сформированных по заключенным при посредничестве банка;

4) банк будет получать дополнительные комиссионные доходы; банк получает возможность кредитования юридических и физических лиц под залог полисов страхования жизни;

5) часть привлеченных ресурсов страховая компания направляет на покупку валюты для формирования валютных резервов, за что банк получит дополнительные комиссионные доходы; при взаимодействии со страховой компанией банк диверсифицирует и минимизирует свои риски.

Маркетинговая стратегия банкостраховой группы как финансового супермаркета должна обеспечивать оперативный мониторинг и разработку новых продуктов, в соответствии с меняющейся ситуацией на финансовом рынке.

Среди всего множества маркетинговых стратегий продаж банкостраховых продуктов можно выделить следующие:

1) Стратегия односторонних продаж - взаимоотношения, при которых каналы продаж одного партнера получают доступ к клиентской базе другой стороны без ответного предоставления собственной клиентской базы. Реализация этой стратегии требует тесного сотрудничества сторон (рис .1)



Рис. 1. Односторонняя стратегия продаж

2) Продажи с участием посредника предполагает организацию продаж страховых услуг с помощью внешнего или внутреннего выделенного продавца, посредника между банком и страховой компанией. Посредник может быть создан либо банком, либо страховой компанией, либо совместно. Кроме того, это может быть аутсорсинговая компания по продаже финансовых услуг (рис..2)



Рис. 2. Стратегия продаж через посредника

3) Двусторонние или перекрестные продажи. Двусторонние стратегии реализации страховых и банковских услуг на практике встречаются значительно реже, чем односторонние в силу того, что востребованность банковских и страховых услуг неодинакова для различных клиентских групп в различных экономических и налоговых условиях. (рис 3.3)

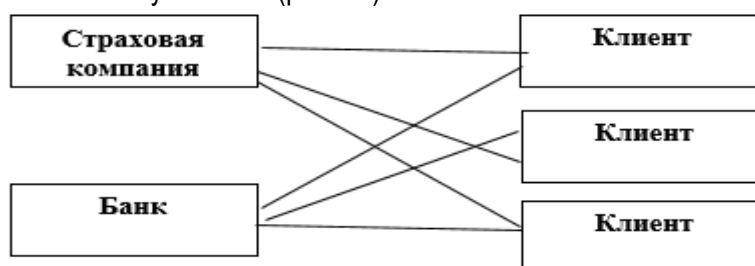


Рис. 3. Перекрестная стратегия продаж

Основные составляющие для построения успешного процесса продаж - это структурированный инструментарий и комплексный подход. В основе построения структурированного инструментария лежит постулат о том, что этап выявления (формирования) потребности в страховом продукте должен быть максимально "встроенным" в процесс продаж банковских продуктов. С точки зрения клиента, продажа страховой услуги обусловлена его запросом на приобретение классических банковских продуктов, а с позиции банка страховой полис - неотъемлемая часть продуктового предложения банка.

Таким образом переход к статусу финансового супермаркета для банков является особо актуальным на данный момент, поскольку от реализации бизнес-модели "Финансовый супермаркет" банки получают ряд важных преимуществ, страховые компании, в свою очередь, получают возможность адаптировать свои услуги по добровольному страхованию для их продажи банковскими учреждениями, а также повышать технологичность продаж страховых услуг.

Список литературы

1. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь // [Электронный ресурс]. – 2017. Режим доступа: <http://www.nbrb.by/system/Banks/FinancialPosition/BalanceSheet> - Дата доступа 28.04.2017.
2. Банковский информационный портал // [Электронный ресурс]. – 2017. Режим доступа: <https://infobank.by> - Дата доступа 28.04.2017.

УДК 330

РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ, ПОРЯДОК ОТКРЫТИЯ И ОСНОВНАЯ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

СОМОВА РУСЛАНА СЕРГЕЕВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

Аннотация: В настоящее время большинство расчетов между предприятием и контрагентами производятся в безналичной форме, которые осуществляются путем перечисления денежных средств со счета плательщика на счет получателя. Данная статья посвящена сущности расчетного счета и его роли в деятельности организации.

Ключевые слова: расчетный счет, безналичная форма расчета, банковский счет, денежные средства, роль расчетного счета.

THE ACCOUNT OF THE ORGANIZATION: ESSENCE, THE PROCEDURE OF OPENING AND THE MAIN ROLE IN THE ENTERPRISE

Somova Ruslana Sergeevna

Abstract: currently, most payments between the company and the counterparties are made in the form of cash, which are implemented by transferring funds from the payer's to the payee's account. This article deals with the essence of the current account and its role in the organization.

Key words: current account, non-cash form of payment, Bank account, money, the role of the current account.

Особую роль в бухгалтерском учете организаций играет учет денежных средств на расчетных счетах в банках. В настоящее время не найдется практически ни одной организации, которая бы не имела хотя бы одного расчетного счета.

Термин «расчетный счет» весьма распространен, однако современное законодательство не дает четкого определения.

Большой экономический словарь А. Б. Борисова дает следующее определение данному понятию: «расчетный счет — счет имеющего самостоятельный баланс юридического лица в учреждении банка, предназначенный для хранения денежных средств и проведения безналичных расчетов с другими юридическими и физическими лицами...»[1,с.114]

Согласно большому юридическому словарю расчетный счет – «это банковский счет юридического лица или индивидуального предпринимателя, через который он обязан проводить все расчеты с участием банка. Открывается в коммерческих банках непосредственно организациям, имеющим соб-

ственные оборотные средства и самостоятельный баланс (или предпринимателям без образования юридического лица). Структурным подразделениям предприятий могут открываться (в банках по месту их нахождения) расчетные субсчета. Расчетный счет относится к депозитам "до востребования", по которым банки, как правило, начисляют проценты в соответствии с договором.»[2, с.93]

Таким образом, расчетный счет – это банковский счет юридического лица, индивидуального предпринимателя или физического лица, занимающегося в установленном законодательством Российской Федерации порядке частной практикой, имеющего собственный баланс, предназначенный для хранения свободных денежных средств организации, а также безналичных расчетов с другими юридическими и физическими лицами.

Законодательство Российской Федерации (далее РФ) не устанавливает предельное количество расчетных счетов, которое может иметь организация. Таким образом, каждая организация вправе открыть любое количество расчетных счетов в любых банках РФ, а также за ее пределами.

Порядок открытия и ведения расчетного счета регулируется ГК РФ, Федеральным законом от 02.12.1990 г. N 395-1 «О банках и банковской деятельности», Инструкцией Центрального Банка РФ от 14.09.2006 г. N 28-И «Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам)».

Для открытия расчетного счета юридическому лицу, индивидуальному предпринимателю или физическому лицу необходимо представить в банк ряд документов. Перечень данных документов можно найти в главе 4 Инструкции Банка России от 30.05.2014 N 153-И "Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов".

Для юридических лиц:

- 1) свидетельство о государственной регистрации юридического лица;
- 2) учредительные документы юридического лица;
- в) выданные юридическому лицу лицензии (разрешения), если данные лицензии (разрешения) имеют непосредственное отношение к правоспособности клиента заключать договор, на основании которого открывается счет;
- 3) карточка;
- 4) документы, подтверждающие полномочия лиц, указанных в карточке, на распоряжение денежными средствами, находящимися на счете, а в случае, когда договором предусмотрено удостоверение прав распоряжения денежными средствами, находящимися на счете, с использованием аналога собственноручной подписи, документы, подтверждающие полномочия лиц, наделенных правом использовать аналог собственноручной подписи;
- 5) документы, подтверждающие полномочия единоличного исполнительного органа юридического лица;
- 6) свидетельство о постановке на учет в налоговом органе либо документ, выдаваемый налоговым органом в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, в целях открытия счета.[3]

При открытии расчетного счета на уставе организации делается пометка главным бухгалтером о том, что счет открыт, указывается номер счета и ставится печать.

При открытии расчетного счета между банком и организацией заключается договор на расчетно-кассовое обслуживание, в котором оговариваются:

- 1) стоимость открытия счета в банке;
- 2) стоимость услуг по расчетно-кассовому обслуживанию;
- 3) стоимость обслуживания счета;
- 4) проценты, выплачиваемые банком организации за денежные средства на счете и т.д.

Предприятие имеет беспрепятственный доступ к денежным средствам на расчетных счетах. Банк не имеет права контролировать движение средств на счетах и ограничивать суммы поступлений и списаний. Прием и выдача денежных средств осуществляется банком только на основании документов (объявление на взнос наличных, платежное поручение, расчетный чек и т.д.)

Наличные денежные средства выдаются организации на основании чека, в котором указывают сумму, дату выдачи, наименование получателя, сведения о назначении полученной суммы.

Внесение денежных средств оформляется объявлением на взнос наличных, где обязательно указывается источник поступления денежных средств.

Любое движение денежных средств на расчетном счете можно проследить в выписке из расчетного счета. Данную выписку предоставляет банк своим клиентам, для контроля поступления и списания средств.

Наличие расчетного счета в организации играет большую роль, так как он выполняет ряд важных функций:

1) аккумулярование денежных средств. Расчетный счет используется предприятиями для хранения и накопления свободных денежных средств.

2) безналичные расчеты с юридическими и физическими лицами. согласно п. 6 Указания Банка России от 07.10.2013 N 3073-У "Об осуществлении наличных расчетов" установлен предельный размер наличных расчетов в рамках одного договора равный 100 тыс. руб. либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 100 тысячам рублей по официальному курсу Банка России на дату проведения наличных расчетов. Соответственно расчеты по договорам, сумма которых превышает 100 тыс. руб. должны вестись в безналичной форме, то есть с помощью расчетного счета.

3) фискальная функция. Перечисление налогов и сборов в бюджеты всех уровней может осуществляться в наличной и безналичной форме.

4) регулирование очередности списания денежных средств. При нехватке или отсутствии денежных средств на счете для удовлетворения предъявленных требований, банк должен вести учет. [4]

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что в настоящее время основной формой расчетов является безналичная. Данные расчеты осуществляются с помощью расчетного счета организации в различных кредитных организациях. Безналичные расчеты осуществляются в виде записей на счетах на основе расчетных документов, представляемых плательщиками в банк. Банк является посредником в расчетах между плательщиками и получателями денежных средств. В этой связи первостепенное значение в процессе финансово – хозяйственной деятельности предприятия приобретает учет и контроль за денежными потоками.

Список литературы

1. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2014
2. Сухарев М. А., Крутских В. Е., Сухарева А. Я. Большой юридический словарь. — М.: Инфра, 2012
3. Инструкции Банка России от 30.05.2014 N 153-И "Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов".
4. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая – четвертая [Электронный ресурс: Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/]

© П.С. Сомова, 2017

УДК 330

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ ПОВЫШЕНИЯ АКЦИЗОВ НА АЛКОГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ

ПЕТЬКО ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА

Студент

ФГАОБ ВО «Дальневосточный федеральный университет»

КОТЯКОВА ДИАНА АНДРЕЕВНА

Студент

ФГАОБ ВО «Дальневосточный федеральный университет»

Аннотация: в данной статье рассмотрено повышение налоговых ставок на акциз как фактор, влияющий на стимулирование нелегального производства и, тем самым, уменьшающий доходную часть бюджета РФ.

Ключевые слова: акциз, налоговая ставка, алкогольная промышленность, нелегальное производство

ASSESSMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES OF INCREASING EXCISE TAXES ON ALCOHOL PRODUCTS

Petko Darya Dmitrievna,
Kotyakova Diana Andreevna

Abstract: this article discusses raising the tax rates on the excise tax as a factor affecting the stimulation of illegal production and thereby reducing the revenue part of the budget of the Russian Federation.

Keywords: excise tax, tax rate, the alcohol industry, the illegal production.

Акциз – один из важнейших федеральных налогов общего назначения, который взимается с налогоплательщиков, производящих и реализующих подакцизные товары по специальному перечню в соответствии с Законом РФ от 6.12.91 г. № 1993-1 «Об акцизах» (с учетом изменений и дополнений) [2] и Инструкцией ГНС РФ от 22.06.96 г. № 43 [3].

Это один из самых древних налогов в истории человечества. В России первыми алкогольными акцизами считаются винные откупы, введенные в XVI веке при Иване Грозном.

Акцизы включаются в цену товаров, наносящих вред здоровью человека или окружающей среде или относящимся к предметам роскоши, тем самым оказывая особое влияние на спрос и производство подобных товаров. С помощью акцизного налогообложения предметов роскоши государство перераспределяет доходы отдельных групп населения. В этом заключается регулирующая функция акцизов. Так же акцизы выполняют фискальную функцию – они являются важным источником дохода бюджета. Поступление акцизов в Федеральный бюджет РФ в 2016г. составило 632,2 млрд. руб., что значительно выше поступлений за 2015г. (527,9 млрд. руб.) и за 2014 г. (520,8) [4]. На рост суммы акцизов, поступившей в бюджет, влияет изменение объемов производства подакцизных товаров, но в большей степени данная сумма меняется под воздействием ставок акцизов, которые увеличиваются из года в год.

Ставки акцизов на алкогольную продукцию существенно возросли по сравнению с предыдущим годом (см. Рисунок 1 и Рисунок 2)

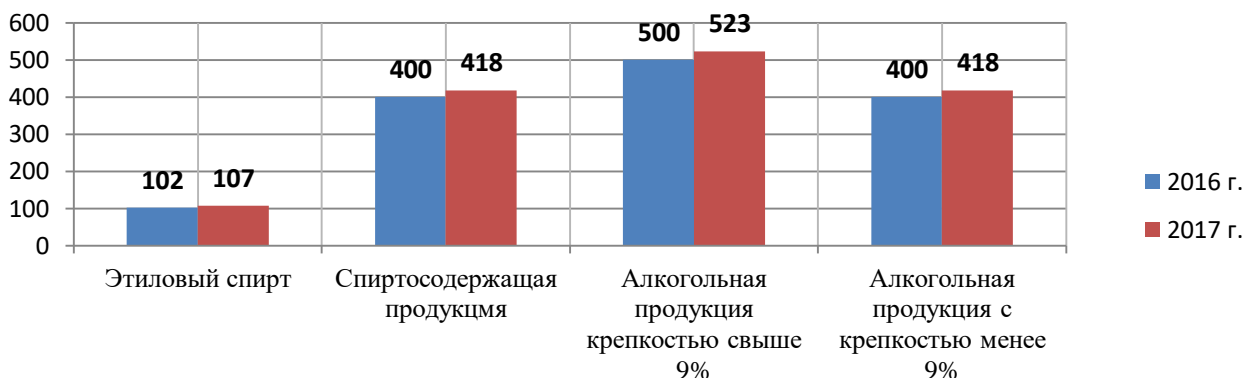


Рис. 1. Ставки акцизов на некоторые подакцизные товары (в руб. за 1 литр безводного этилового спирта) – сравнение 2016 и 2017

Источник - Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2) от 5 августа 2000 года N 117-ФЗ (с учетом изменений и дополнений) [1]

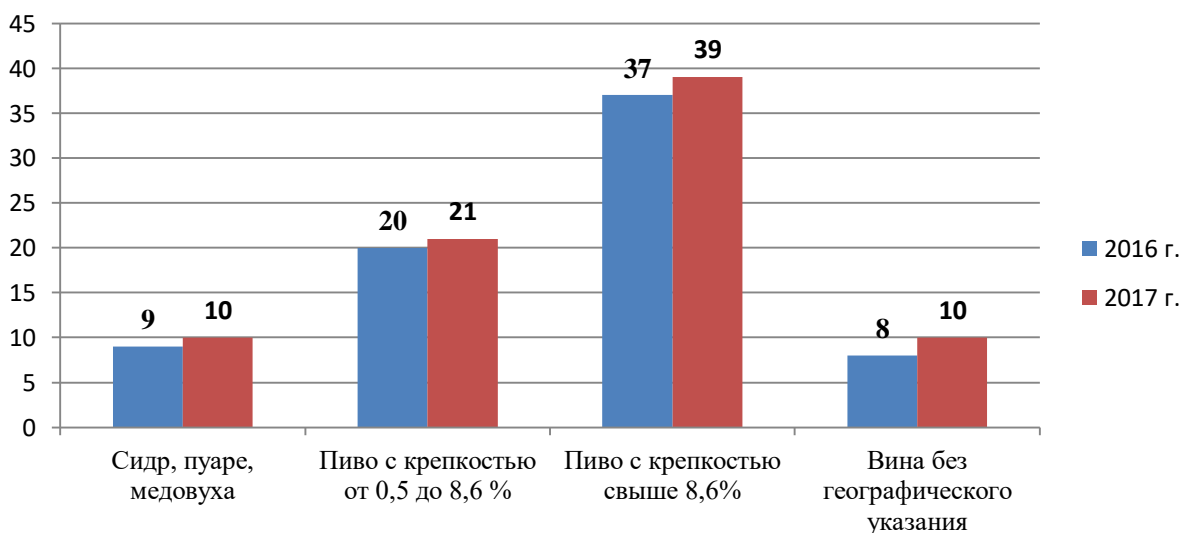


Рис. 2. Ставки акцизов на некоторые подакцизные товары (в руб. за 1 литр) – сравнение 2016 и 2017

Источник - Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2) от 5 августа 2000 года N 117-ФЗ (с учетом изменений и дополнений) [1]

Из Рисунка 1 и Рисунка 2 можно сделать вывод, что ставки акцизов на алкогольную и спиртосодержащую продукцию стали выше по сравнению с предыдущим годом. Кроме того, положительная динамика замечена и в изменении акцизов на табачную продукцию.

Сумма акциза включается в цену товара, поэтому, повышая акцизные ставки на продукцию, приносящую вред здоровью, государство стремится сделать ее менее доступной и тем самым снизить спрос на нее среди населения. Но зачастую на практике это порождает обратный результат, приводящий к негативным последствиям.

Как это выглядит со стороны потребителя? Потребитель со средней заработной платой употребляет подакцизный алкогольный продукт «М». Вскоре вследствие повышения акцизов цена на данный продукт возрастает. Еще некоторое время потребитель приобретает этот товар, но, ощутив существенный удар по карману, заменяет его другим (предположим, товаром «Н»), имеющим более низкие цену и качество. А затем потребитель замечает товар-фальсификат «М», оригиналу которого он отдавал предпочтение, по цене еще более низкой, чем у товара «Н» и начинает его приобретать. Вот мы и столкнулись с серьезным последствием повышения акцизов на алкогольную и спиртосодержащую про-

дукцию – нелегальным товаром.

Согласно статистике, минимум 65% алкоголя в России находится в нелегальном сегменте. Его употребляют 25 миллионов человек по стране. Это одна шестая часть населения. Причем, то, что продукция является фальсификатом, не означает, что вся она разливается в подпольных цехах и продается в подобных помещениях (хотя и таких фактов немало). Зачастую нелегальный алкоголь производят на легальных заводах, используя всевозможные схемы ухода от налогообложения и используя «левое» сырье, а затем продают в таких же легальных магазинах. Это позволяет предприятиям продавать продукцию очень дешево и получается так, что цены на алкогольную продукцию диктует не легальный производитель, который платит все налоги, а «теневой» рынок. Вследствие этого легальный товар, имеющий сертификаты, теряет свою конкурентоспособность перед фальсификатом.

К чему же приведет очередное повышение ставок на акцизы? К сдерживанию потребления продуктов, приносящих вред здоровью или к потреблению этих самых продуктов, но еще и сомнительного качества и производства?

Роспотребнадзор сообщает нам, что среднестатистическое потребление спиртных напитков в стране в пересчете на чистый этанол сейчас составляет более 10 л в год, в то время как 7 лет назад находилось на уровне 15 л [5]. По его расчетам объем потребления алкоголя в России снизился в полтора раза с 2009 года. Но я не могу согласиться с этими расчетами. Если смотреть только на абсолютные цифры, то да, заметно позитивное снижение употребления алкоголя населением. Но дело в том, что статистика учитывает лишь официальные данные и легальный алкоголь - значительная часть алкогольной продукции с тех пор была замещена либо откровенным фальсификатом, либо суррогатом и аптечными настойками, который учитываются в медицинской статистике, а не в алкогольной.

Как пример можем рассмотреть ситуацию, произошедшую в конце 2016 года в городе Иркутске Сибирского федерального округа. В течение месяца по данным регионального управления Минздрава погибло 53 человека в результате отравления настойкой «Боярышник», являющейся суррогатной спиртосодержащей продукцией. В целом по стране за 2016 год по той же причине погибло около 10000 человек.

Потребление алкоголя не снижается – оно просто уходит в подполье. Повышение акцизов приводит к аварийному росту теневого рынка. Мы полагаем, что повышение акцизов влечет за собой больше негативных, чем позитивных последствий. Чем выше поднимается ставка на акциз, тем большее количество предприятий сворачивает легальное производство, лишая государства доходов в виде налогов, и уходит в тень. Выходит следующее – законодатель повышает ставку, ожидая в большей степени пополнить бюджет государства и снизить уровень потребления продукции, приносящей вред здоровью, среди населения, а получается, что государство, наоборот, теряет часть доходов за счет прекращения деятельности легальных предприятий, а граждане начинают употреблять алкогольную и спиртосодержащую продукцию сомнительного производства, наносящую еще больший вред здоровью.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2) от 5 августа 2000 года N 117-ФЗ (с изменениями)
2. Закон РФ от 6.12.91 г. № 1993-1 «Об акцизах» (с учетом изменений и дополнений)
3. Инструкция ГНС РФ от 22.06.96 г. № 43.
4. Федеральная служба государственной статистики, [Электронный ресурс] – Режим па: <http://www.gks.ru/>
5. Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rospotrebnadzor.ru>
6. Мурзина Т.К. Налогообложение акцизами алкогольной и спиртосодержащей продукции в России // Финансовое право. – 2008. – №12.

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

РЫНДИНА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: данная статья посвящена управленческому учету. В данной статье говорится о том, что управленческий учет ориентирован на внутренних потребителей, рассматриваются задачи, методы и признаки управленческого учета, которые направлены на решение целей управления.

Ключевые слова: управленческий учет, информация, затраты, оперативность, бухгалтерский учет, конкурентность, себестоимость, калькулирование, «стандарт-кост», «директ-костинг».

PECULIARITIES OF FORMING MANAGEMENT ACCOUNTING

Ryndina Julia Aleksandrovna

Annotation: This article is devoted to management accounting. In this article, it is said that management accounting is oriented to internal consumers, problems, methods and attributes of management accounting are considered, which are aimed at solving management objectives.

Keywords: Management accounting, information, costs, efficiency, accounting, competitiveness, cost, costing, "standard-bone", "direct-costing".

Управленческий учет – упорядоченная система выявления, сбора, регистрации, подготовки важной информации для принятия решения по деятельности той или иной организации[1]. Управленческий учет отвечает на ряд вопросов, которые устанавливают положение компании, а кроме того распределять существующие ресурсы, для того, чтобы увеличить результативность работы компании.

Управленческий учет содержит две главные характерные черты.

Первая особенность, которая заключается в ориентированности управленческого учета на внутреннего пользователя, определяет саму сущность управленческого учета. Потребность конкретного сотрудника в данных, необходимых ему для принятия конкретного решения, зависит от его специализации и его положения в иерархии фирмы, поэтому система может включать многие элементы управленческого учета в зависимости от данной специфики.

Вторая отличительная черта - это оперативность получения данных управленческого учета. Эта особенность обусловлена тем, что те данные, которые необходимы для принятия быстрого решения, будут полезны только в том случае, когда они своевременно поступают в учет.

Одна из главных задач управленческого учета является учет затрат предприятия.

Руководители всех уровней, получая информацию, которая является объективной и оперативной, могут максимально эффективно принять решения, которые основываются на данной информации. Поэтому процесс своевременной фиксации показателей использования ресурсов предприятия является актуальным в текущей деятельности предприятий не только в Федеральном центре РФ но и в других субъектах федерации РФ. И, посредством использования программы для управленческого учета, возможна его эффективная реализация.

В управленческом учете, с целью принятия управленческих заключений, требуется оперативная

информация, именно поэтому учет выделился как отдельная дисциплина, в отличии от бухгалтерского учета, который в силу своей периодичности, оперирования с уже совершенными операциями и законодательным регулированием, не способен гарантировать своевременными данными, и из-за этого может страдать конкурентность фирмы на рынке.

В свою очередь, бухгалтеры считают управленческий учет подсистемой бухгалтерского. Создание отдельной системы бухгалтерского учета требует больше затрат, чем развитие данной системы на базе бухгалтерского учета, что может быть верно на раннем этапе развития управленческого учета[2].

Дальнейшее же его формирование ведет к развитию более объемной системы сбора информации, чем это возможно в рамках бухгалтерского учета.

Управленческий учет нацелен именно на внутренних потребителей предприятия (управленцев различного уровня), а не на внешних, так как информация, собираемая и предоставляемая им, принадлежит коммерческой тайне, то есть не является открытой[3].

Показатели управленческого учета могут быть, как и в денежной форме, так и в натуральной, в отличии от бухгалтерского учета. Мало того, они могут быть качественными и вероятностными, и характеризовать не только потоки и запасы, но и события и состояние внешнего мира, то есть управленческий учет может оперировать альтернативными издержками и насыщенностью рынка товарами данной категории[4].

В управленческом учете предъявляются высокие требования к предоставлению информации. Информация, которая предоставляется человеку, для принятия важного решения, должна быть полной и в тоже время краткой. Чем больше объем информации, тем больше эта информация остается без внимания.

Что касается методов управленческого учета, то предприятие вправе сам выбрать какими методами он будет пользоваться.

Традиционной задачей управленческого учета является калькулирование себестоимости – способ определения себестоимости продукции и услуг, а также производственных ресурсов[5].

Чтобы компания могла функционировать с отсутствием ненужных расходов и грамотно соотносить издержки к тому или иному процессу, а как следствие к конкретной продукции, компания выбирает наиболее подходящий под его производство метод.

Метод управленческого учета – совокупность различных приемов и способов, посредством которых отражаются объекты управленческого учета в информационной системе предприятия.

Метод управленческого учета состоит из следующих способов: документация; инвентаризация; оценка; группировка и обобщение в контрольные счета; планирование; нормирование и лимитирование; анализ; контроль[6].

Все компоненты метода действуют не изолировано друг от друга, а в системе организации внутренних хозяйственных связей, направленные на решение целей управления.

Все методы управленческого входят в систему управленческого учета.

В свою очередь, систему управленческого учета можно классифицировать по ряду признаков:

Первый признак – принцип взаимосвязи учетных подсистем компании – финансовой и управленческой, непосредственно по этой причине учетная система может быть монистической или состоять из двух замкнутых подсистем.

Второй признак базируется на точке зрения со стороны затрат, система управленческого учета может быть разделена на те, где учитываются прошлые затраты, и те, где применяется система «стандарт-кост», которая подразумевает разработку стандартов на затраты труда, использования материалов, накладных расходов, составление калькуляции и учет фактических затрат с выделением отклонений от стандартов, с целью контроля за формированием фактической себестоимости и активного управления ходом ее развития.

Третий признак – систематизация концепций управленческого учета – те, в которые себестоимость включает полные затраты, и те, в которых принимается система «директ-костинг»[7].

В первом случае все текущие издержки делятся на прямые, то есть непосредственно относимые на объекты калькулирования, и косвенные, то есть те, которые относятся на объекты калькулирования

только в конце отчетного периода. Прямые и косвенные издержки относятся к методу учета и калькулирования полной себестоимости.

При использовании системы «директ-костинг» себестоимость может включать:

- только прямые затраты;
- только переменные, то есть зависящие от объемов изменения затрат производства;
- себестоимость может калькулировать на основе только производственных расходов, связанных с изготовлением продукции, выполнением работ и оказанием услуг[7].

Итак, на основе выше сказанного, можно сделать вывод, что благодаря организации и внедрению управленческой системы появилась возможность в быстром поиске нужной информации, по которой можно определить состояние предприятия, рассмотреть, как необходимо распределить имеющиеся ресурсы на данном предприятии, чтобы в дальнейшем повысить его деятельность.

Список литературы

1. Рей Гариссон, Эрик Норин и Питер Брюе. Управленческий учет. — Companion Group, 2014. — 305 с.
2. Энтони А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан. Управленческий учет = Managerial Accounting. — 3-е изд. — М., 2013. — 671 с.
3. Карпов Александр Евгеньевич. Постановка и автоматизация управленческого учета. — М.: Результат и Качество, 2014. — 296 с.
4. Костюкова Е.И. Особенности учета затрат и калькулирования себестоимости продукции виноделия / Е.И. Костюкова, М.В. Феськова // Бухучет в сельском хозяйстве. 2015. № 4. С. 36-43.
5. Феськова М.В. Влияние организационно-технологических особенностей виноделия на организацию и ведение управленческого учета / М.В. Феськова // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 3841-3845.
6. Бобрышев А.Н. Сущность и специфика учетной работы в условиях инфляции / А.Н. Бобрышев, М.В. Феськова, А.В. Сидоренко // Международный бухгалтерский учет. 2017. Т. 20. № 7 (421). С. 413-430.
7. Феськова М.В. Организация системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции виноделия / М.В. Феськова // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. № 32. С. 168-173.

УДК 330

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

УЗДЕНОВА АЙШАТ МАГОМЕТОВНА

Студент

ФГБОУ ВПО РЭУ имени Г.В.Плеханова.

Аннотация: в данной статье рассмотрено развитие инфраструктурных облигаций в странах Индии и США. Так же выделены основные преимущества применения инфраструктурных облигаций.

Ключевые слова: инфраструктурные облигации, государственно-частное партнерство, концессионные соглашения.

Abstract: this article describes the development of infrastructure bonds in India and the United States. Also highlighted the main advantages of using infrastructure bonds.

Keywords: infrastructure bonds, public-private partnership, concession agreement.

Актуальность применения инфраструктурных облигаций, обуславливает то, что выпуск инфраструктурных облигаций позволит восполнить потребности государства и частного бизнеса в инвестиционных ресурсах и долгосрочных проектах. Инфраструктурные облигации в России до сих пор не получили развития из-за не разработанности законодательной базы, отсутствия четкости. Вследствие этого следует рассмотреть пример применения инфраструктурных облигаций в одной из самых быстроразвивающихся в стран мире - Индии и крупнейшая экономика мира – США.

Не стабильность экономик стран, подверженность их мировым финансовым кризисам создает препятствия для инвесторов, банков по обеспечению инвестиционных проектов.

Все эти обстоятельства заставляют искать новые способы долгосрочного финансирования промышленности и инфраструктуры в целях модернизации российской экономики.

При правильных условиях инвестиции в инфраструктуру повышают уровень занятости, так как крупные проекты государственного строительства создают сотни высокооплачиваемых рабочих мест. Многие из новых рабочих мест существуют пока проект строится, но строительство крупных проектов может длиться несколько лет. Кроме того, потребуются другие рабочие места для поддержания объектов после их создания, что расширит влияние проекта на создание рабочих мест.

Рассмотрим страны, где применяются инфраструктурные облигации достаточно часто такие как: США, Индия.

По мере того, как Америка расширяет рынок своих проектов в ГЧП, появляется огромный интерес к инфраструктурным облигациям. Они основываются на существующем и популярном финансовом инструменте и предоставляют штатам и населенным пунктам больше вариантов финансирования для приобретения инфраструктуры, в которой они нуждаются.

Инфраструктурные облигации выпускаются для целей конкретного проекта, при инвестировании в инфраструктурные облигации инвестор несет риски, связанные исключительно с данным проектом. Инфраструктурные облигации - это один из способов предоставить штатам и местным населению больше возможностей для работы с частным сектором, не отказываясь от преимущества субсидирования федеральным правительством.

В США инфраструктурные облигации имеют название муниципальных инфраструктурных облигаций. Муниципальная облигация - это облигация, выданная местным правительством, или территорией, или одним из их агентств. Он обычно используется для финансирования общественных проектов,

таких как дороги, школы, аэропорты и морские порты, а также ремонт инфраструктуры. Муниципальные облигации обычно используются в Соединенных Штатах, которые имеют самый большой рынок таких торгуемых в мире ценных бумаг. Потенциальные эмитенты муниципальных облигаций включают штаты, города, агентства по редевелопменту, районы особого назначения, школьные округа, районы коммунальных служб, государственные аэропорты и морские порты, а также другие государственные органы (или группы правительств) на государственном уровне.[3]

Муниципальные облигации в США бывают двух видов: облигации общего покрытия и облигации, обеспеченные доходами от проектов. Источником выплаты долга по последним служат платежи потребителей услуг, например за пользование водой, электричеством или автодорогами. Кроме того, в США выпускаются облигации развития промышленности и т.д. Эмитентом облигаций чаще всего являются органы государственной власти разных уровней

Муниципальные облигации могут быть общими обязательствами эмитента или обеспечены определенными доходами. В Соединенных Штатах процентные доходы, полученные владельцами муниципальных облигаций, могут освобождаться от налога на доходы государства, в зависимости от применимого государственного Налогового законодательства.

Как показывает практика инфраструктурные облигации распространенный инструмент государственно-частного партнерства в Индии.

Эмитентами инфраструктурных облигаций в Индии являются в основном банки, любой резидент страны может инвестировать. В этой стране распространены инфраструктурные облигации двух видов: «налогосберегающие облигации» (позволяют получить вычет из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в размере 20% от вложенной суммы) и облигации регулярного дохода (пенсионные облигации, образовательные облигации, и др.). Инфраструктурные облигации хороши для людей, которым нужен фиксированный доход. Они предлагают достойную процентную ставку и налоговые льготы. Срок погашения этих облигаций часто составляет от 10 до 15 лет с возможностью выкупа после блокировки в 5 лет. Эти облигации котируются либо на национальной фондовой бирже, либо на биржах Бомбейской фондовой биржи.[3]

Преимущества инфраструктурных облигаций в Индии является то, что они являются простыми в обращении и мониторинге, также они размещаются на фондовой бирже, что увеличивает их ликвидность, компании – эмитенты имеют высокие кредитные рейтинги в стране.

К недостаткам же инфраструктурных облигаций в Индии относится, то что Размер процентов по инфраструктурным облигациям не связан с уровнем инфляции, а потому в долгосрочной перспективе эти ценные бумаги могут оказаться не очень прибыльными. В целом держатель индийских инфраструктурных облигаций не застрахован от неполучения вложенных в эти облигации средств.

На сегодняшний день при подготовке нормативной базы для введения инфраструктурных облигаций в Российской Федерации, авторы законопроекта имеют возможность учесть ошибки, стран, которые уже используют этот инструмент и внедрить инфраструктурные облигации без ущерба для экономики страны.

Список литературы

1. Седова Н.В. К вопросу о государственно-частном партнерстве в Российской Федерации// Качество. Инновации. Образование, №3, 2014.
2. Тарачев В.А., Петрикова е.м. Облигации проектного финансирования как инновационный инструмент снижения инфраструктурных ограничений экономического роста в стране // Финансы и кредит. 2014. №47 (623). URL: <http://cyberleninka.ru/>
3. Семернина Ю.В. Специфические особенности российского рынка облигаций // Финансы и кредит. 2012. №8 (488). URL: <http://cyberleninka.ru/>
4. Седова Н.В. Модернизация механизмов управления интегрированными агропромышленными структурами// МАКС Пресс,2010, URL:<https://elibrary.ru/item.asp?id=19955646>
5. U.S. Infrastructure PPPs: Ready for Takeoff, <http://www.worldbank.org/>
6. Build on Tax Gains. Money today, <http://www.businesstoday.in/moneytoday/cover-story/invest-infrastructure-bonds-save-tax-exemption/story/20316.html>

УДК 334.021.1

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

САЙБЕЛЬ НАТАЛЬЯ ЮРЬЕВНА

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

СОВМИЗ АЛИНА ШИХАМОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Аннотация: в статье проанализировано фактическое состояние и особенности развития кредитования малого и среднего бизнеса в России; выявлены основные проблемы кредитования малого и среднего предпринимательства в России; показана динамика объемов кредитов, предоставляемых сектору малого и среднего бизнеса, и объясняется рост задолженности по кредитам.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, кредитование, кредитная ставка, задолженность по кредитам.

THE CURRENT STATE OF THE MARKET FOR LENDING TO SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN RUSSIA

Saybel Natalia Yurievna,
Sovmiz Alina Shikhamovna

Abstract: The article analyzes the actual state and specific features of the development of lending to small and medium-sized businesses in Russia; identified the main problems of lending to small and medium-sized businesses in Russia; the decrease in the dynamic volume of lending provided to the small and medium-sized business sector, and the increase in debt on loans is explained.

Key words: small and medium business, lending, credit rate, debt on loans.

Развитие предпринимательской деятельности – один из главных факторов создания развитой рыночной экономики. Малое предпринимательство служит мощным двигателем экономического и социального развития современного общества.

Одна из наиболее актуальных проблем для субъектов малого и среднего предпринимательства заключается в том, что они не обладают достаточными финансовыми ресурсами для осуществления своей хозяйственной деятельности. Решением данной проблемы может стать возможность получения кредита, как можно, с более низкой процентной ставкой и, как можно, на более длительный срок.

Проанализировав ситуацию на рынке кредитования малого и среднего бизнеса за 2016 год, можно охарактеризовать поведение банков следующим образом. Крупнейшие банки, имеющие доступ к более дешевым ресурсам по сравнению с остальными участниками рынка, проявили повышенный интерес к малым и средним компаниям и значительно нарастили объем выданных кредитов МСБ (18,6% за 2016 год), что фактически замедлило падение рынка. Снижению стоимости привлеченных средств

способствовали как динамика ключевой ставки, так и запуск в конце 2015 года программы «Шесть с половиной», участниками которой являются, в том числе 12 из 30 крупнейших банков [1].

Так, в топ-10 крупнейших банков России по данному критерию можно отнести: ПАО Сбербанк, АО «Россельхозбанк», ПАО «ВТБ 24», ПАО «Мин-Банк», ПАО «Банк «Санкт-Петербург», ПАО «АК БАРС БАНК», ПАО «ТКБ БАНК», Банковская группа БИНБАНКа, ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК», ПАО «Промсвязьбанк».

В таблице 1 приведены данные об объемах выданных кредитов в рублях, а также иностранной валюте и драгоценных металлах малому и среднему бизнесу за период 2010-2017 гг.

Для более полного отображения динамики банковского кредитования малого и среднего бизнеса на территории РФ за период 2010-2017 гг. построим следующую диаграмму (рис. 1).

Таблица 1

**Объем кредитов, предоставленных субъектам МСП,
по 30 крупнейшим банкам на территории РФ, млн. руб. [2]**

Дата	Объем кредитов в рублях	Объем кредитов в иностранной валюте и драгоценных металлах	Всего
01.01.2010	1 413 575	63 973	1 477 547
01.01.2011	2 359 639	119 690	2 479 329
01.01.2012	2 916 306	67 505	2 983 811
01.01.2013	3 472 478	46 381	3 518 859
01.01.2014	4 172 600	114 331	4 286 931
01.01.2015	3 699 401	68 883	3 768 284
01.01.2016	2 388 199	150 367	2 538 566
01.01.2017	2 943 753	66 918	3 010 671



**Рис. 1. Объем кредитов, предоставленных субъектам МСП,
по 30 крупнейшим банкам на территории РФ, млн. руб.**

Проанализировав данные, представленные в таблице 1 и на рисунке 1, можно сделать ряд следующих выводов. Объемы банковского кредитования субъектов МСП с 01.01.2010 г. по 01.01.2017 г. как в рублях, так и в иностранной валюте и драгоценных металлах возросли (темпы роста 108% и 4,7 % соответственно). По нашему мнению, объемы кредитования МСБ выросли за счет постепенного изменения ожиданий предпринимателей и желанием развивать свой бизнес. Этому способствовала также

активная политика импортозамещения и разработка различных инструментов кредитования МСБ. Наличие скачков в изменении объемов кредитования в иностранной валюте и драгоценных металлах можно объяснить наблюдавшимся нестабильным курсом рубля к доллару и евро (предприниматели просто не рисковали брать кредиты в иностранной валюте). А также государственной политикой импортозамещения, которая стимулировала предпринимателей работать на выгодных для них условиях на территории РФ, используя при этом отечественное сырье и технологии. А объемы кредитов в иностранной валюте являются незначительными, потому что в основном предприятия осуществляют свою деятельность на территории России и им просто не за чем брать кредиты в иностранной валюте и драгоценных металлах. Банковское кредитование МСП сокращается третий год подряд. Тенденция сохраняется: по итогам восьми месяцев 2016 года объем выданных малому и среднему бизнесу кредитов сократился на 11%, до 5,3 трлн. руб. Несмотря на заметное торможение негативной динамики выдач (28% в 2015 г.), месячные объемы кредитования и сейчас ниже прошлогодних. Кредитование МСП продолжает сокращаться на фоне роста в других сегментах: кредитовании физических лиц (28%) и даже крупного бизнеса (3%). Вслед за негативной динамикой выдач устойчиво сокращается и портфель кредитов МСБ (9%).

Даже некоторая активизация крупных банков не переломила негативную динамику кредитования МСБ. В 2014-2015 гг. крупнейшие банки устойчиво сокращали кредитование МСБ на фоне резкого роста дефолтности портфелей, а также переориентации части ресурсов на кредитование крупного бизнеса, из-за санкций лишившегося западного фондирования. По мере нормализации ситуации с платежной дисциплиной заемщиков эти банки стали возвращаться в сегмент МСБ. По итогам 2016 года банки из топ-30 выдали МСБ на 18% больше кредитов, благодаря чему их доля в сегменте выросла впервые с 2013 г. и снова превысила половину объемов рынка [3]. В анализируемом периоде произошел рост объемов задолженности по кредитам, но, к сожалению, в данном случае это не является положительным моментом. Рост задолженности объясняется сокращением портфеля кредитов МСБ в 2016 г. на 5,9%; изменением ключевой ставки ЦБ РФ. Также ужесточением требований к заемщикам со стороны банков, нестабильным курсом рубля по отношению к иностранной валюте [4].

В ходе проведенного исследования были выявлены основные проблемы устойчивого развития рынка кредитования малого и среднего бизнеса. Прежде всего, это экономические и политические факторы: инфляция, ключевая ставка ЦБ, экономико-политическая ситуация. Во-вторых, факторы банковского уровня: процентная ставка, специалисты, оперативность, залоговое обеспечение, анализ сделки. В-третьих, факторы уровня малого и среднего бизнеса: первоначальный взнос, небольшая сумма кредита, финансовая грамотность.

Таким образом, на основании детального анализа ситуации на рынке кредитования МСБ за последние десять лет, можно прийти к выводу, что данный рынок является постоянно меняющимся и динамичным, за исследуемый период были выявлены как положительные, так и отрицательные тенденции развития. Для того чтобы понять природу данных изменений, целесообразно постоянно выявлять основные проблемы устойчивого роста рынка кредитования МСБ в РФ, а также разрабатывать направления его совершенствования.

Список литературы

1. Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2016 года: топ-30 снова в деле. URL: http://raexpert.ru/researches/banks/frb_2016_itog/part2.
2. Кредитование малого и среднего бизнеса. URL: <http://cbr.ru/statistics>.
3. Кредитование малого и среднего бизнеса: нужен ли его рост? URL: <http://expert.ru/expert/2016/45/kreditovanie-malogo-biznesa-nuzhen-li-ego-rost>.
4. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: современное состояние и перспективы развития // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В.А. Сидорова. Выпуск 12. Краснодар: КубГУ, 2012. С. 133-144.

© Н.Ю. Сайбель, А.Ш. Совмиз, 2017

УДК 338.45.01

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА СОСТОЯНИЕ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

ОРИЩЕНКО ВИКТОРИЯ НИКОЛАЕВНА

Студент

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Аннотация: В статье рассматривается современное состояние нефтяной отрасли Российской Федерации после введения санкций. Также продемонстрированы самые крупные разведанные российские месторождения нефти, ее экспорт и современные перспективы развития отрасли в условиях импортозамещения.

Ключевые слова: состояние нефтяной отрасли России, объем и добыча нефти России, крупнейшие месторождения нефти России, прогноз развития нефтяной отрасли России после санкций, перспективы развития нефтяной промышленности России

THE IMPACT OF SANCTIONS ON THE STATE OIL INDUSTRY OF RUSSIA AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT

Orishchenko Viktoriia Nikolaevna

Abstract: The article discusses the current state of the oil industry of the Russian Federation after the imposition of sanctions. Also the largest proven deposits of Russian oil exports and the perspectives of development of the industry in terms of import are demonstrated in the article.

Key words: the state of the oil industry, size and oil production of Russia, the largest oil field of Russia, the forecast of development of Russia's oil industry after sanctions, the prospects for development of Russian oil industry

На сегодняшний день российская нефтяная промышленность отражает отраслевую специализацию государства. В федеральном бюджете России, в последние годы, удельный вес нефтегазовых доходов складывался на уровне превышающем половину общего объема доходов, но в 2015 году имел тенденцию к снижению, вследствие чего снизился до 43%. Санкции против России со стороны США в отношении запрета поставок российскими нефтяными компаниями технологий, предназначенных для добычи в глубоководных, оффшорных, арктических проектах и в разработке сланцевых запасов существенно отразились на внешнеэкономической деятельности страны. Добывающие компании России испытывают значительные трудности в привлечении инвестиций и заимствований на приемлемых условиях, поэтому на рынке нефти происходит колебание цен на сырьевые ресурсы и это приводит к неопределенности государства в бюджетно-налоговой политике.

Ответом России на технологические санкции служит курс российских компаний на импортозамещение; на финансовые санкции - поиск поддержки и партнеров в странах Востока; на падение цен на нефть - девальвация рубля. Одно из главных решений это возрождение отечественного бурового фло-

та, перемещение буровых работ на отечественные прибрежные месторождения и восточносибирские лицензионные участки [1, с. 42].

На рисунке 1, продемонстрированы крупнейшие месторождения нефти России, на территории которых в настоящее время ведется добыча нефти. Крупнейшее месторождение нефти в России это Самотлорское, запасы которого составляют 7100 млн.т., на втором месте – Ромашкинское и Приобское месторождения, их запасы равны 5000 млн.т., на третьем месте по количеству запаса нефти - Лянторское месторождение- 2000 млн.т. Далее идет Фёдоровское месторождение – 1800 млн.т. На многих из этих участков уже ведутся работы по бурению и весьма успешно. Объем добычи нефти и газоконденсата в России достиг в 2016 году рекордного значения — 547,499 млн. т., увеличившись на 2,5% по сравнению с аналогичным показателем 2015 года.

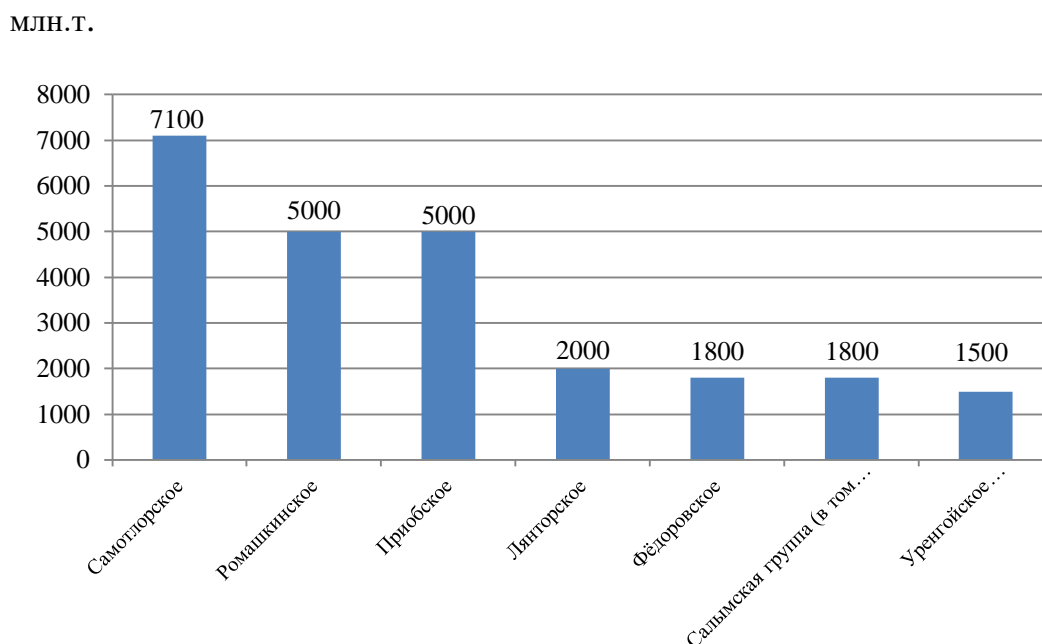


Рис. 1. Крупнейшие разведанные Российские месторождения нефти

В декабре 2016 года Россия произвела 47,402 млн. т. нефти, что на 3,7% больше по сравнению с декабрем 2015 года. Среднесуточная добыча нефти за последний месяц прошлого года составляла 11,208 млн. баррелей.

На рисунке 2 представлены данные экспорта России сырой нефти.

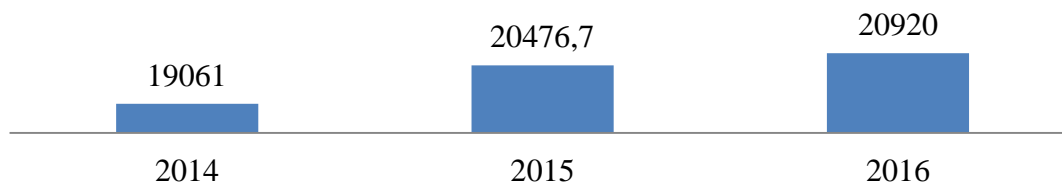


Рис. 2. Экспорт сырьевой нефти Российской Федерации, млн.т.

Наибольшая доля добычи нефти среди Российских компаний пришла на «Роснефть», ее добыча составила за год 189,707 млн. т. нефти, «Сургутнефтегаза» — 61,849 млн. т., «Газпром нефти» — 37,761 млн. т., «Татнефти» — 28,686 млн. т., «Славнефти» — 15,001 млн. т., «Башнефти» — 21,380 млн. т., «РуссНефти» — 7 млн. т.

Согласно прогнозу развития энергетики мира и России до 2040 года, масштабы нефтепереработ-

ки в России будут сокращаться после 2015 г. Объемы переработки 2013 года будут достигнуты лишь в 2040 году на уровне 280 млн. т. в год путем восстановления деятельности нефтеперерабатывающих заводов с 2020 года [2, с. 302].

Многие аналитики утверждают, что сооружение новых нефтеперерабатывающих заводов на территории страны может быть экономически неэффективным решением, так как мировая тенденция нефтепереработки заключается в переносе предприятий к центрам потребления для снижения затрат на транспортировку. При увеличивающейся конкуренции на европейском рынке между российскими, ближневосточными, азиатскими и собственно европейскими поставщиками и падении спроса на нефтепродукты в 2015-2020 годах, долгосрочные перспективы развития российской нефтепереработки, зависящей от разработки проектов технологических установок для вторичной переработки зарубежными лицензиарами, как и нефтехимии, весьма негативны [3, с. 8]. Данные предположения актуальны при условии, что отечественные корпорации не приобретут активы европейских нефтеперерабатывающих заводов, или меры, предпринимаемые по импортозамещению, не дадут ожидаемого результата.

Китай является сложным партнером и это признают все нефтяные компании. Сотрудничество с ним это совсем новая сфера для российских нефтяников. Сейчас непросто складывается на государственном уровне поддержка проектов, а на уровне компаний будет еще сложнее. Руководство крупнейших нефтегазовых компаний заявляет, что сотрудничество с Китаем – это совсем не то, что сотрудничество с Exxon Mobil, это намного сложнее.

Исследованы по критерию устойчивости альянсы с основными зарубежными компаниями нефтегазового сектора. Из шести крупнейших компаний сотрудничество в урезанной форме сохраняется с двумя – BP и Statoil. С прочими компаниями масштабные проекты свернуты, однако сохраняется их долгосрочная заинтересованность в крупномасштабных совместных проектах и тем самым – возможность реанимировать сотрудничество при изменении политической ситуации.

Самый негативный сценарий продолжения санкций – это иранский сценарий, это угасание отрасли. Санкции работают, но не срабатывают. Если рассматривать санкции как меры, которые заставляют правительство, против которого они применяются, больше считаться с международными правилами, то это должно быть объявленной идеей санкций. Государство держится на большом инерционном запасе и главная задача при продолжении санкций - это не потерять отрасль [4]. Иранский пример как наиболее негативный сценарий, но Россия не Иран. В России гораздо больше науки, технологий и геополитических возможностей, и подобный сценарий не может реализоваться в полном виде.

Позитивный результат от санкций заключается в том, что будут отменены проекты в Арктике, так как действительно возникают экологические риски с непонятной экономической отдачей. Проекты сейчас находятся в стадии заморозки, но это положительный момент. Сейчас на нефтегазовую отрасль воздействуют не только санкции, но и «невидимая рука рынка». Это резкое снижение спроса и колебание цен на тех рынках, которые в основном являются российскими.

Список литературы

1. Эдер Л. В. Современное состояние и основные тенденции развития нефтяной промышленности / Л. В. Эдер, И. В. Филимонова, В. Ю. Немов, И. В. Проворная // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. - 2016. - № 3. - С. 40-51.
2. Филиппова И. А. Проблема зависимости российской экономики от нефтегазового экспорта / И.А. Филиппова, Т. А. Митрофанова // Научный альманах. – 2016. - № 5. – С. 301-304.
3. Соборнов К. О. Перспективы направления поисков нефти и газа в России в контексте мировых трендов в геологоразведке / К. О. Соборнов // Нефтегазовая геология. Теория и практика. – 2016. – № 1. – С. 1-16.
4. Архипов Н.А., Галкина А.А. и др. Прогноз развития энергетики мира и России // Информационно-аналитический обзор. М.: ИНЭИ РАН. Режим доступа: <http://www.eriras.ru/files/prognoz-2040.pdf>, свободный (дата обращения 22.05.2017).

© В.Н. Орищенко, 2017

УДК 338

ФИНАНСОВЫЕ САНКЦИИ В РОССИИ, ПРАВОВАЯ БАЗА ИХ ПРИМЕНЕНИЯ, ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

МАТИНОВА ФАЙРУЗА ВАЛИТОВНА

к.э.н, доцент кафедры экономики и финансов
ФГБОУ ВО «Сибайский Башкирский Государственный Университет»

НАДЬ ЕЛЕНА АНДРЕЕВНА

Студент 4 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО «Сибайский Башкирский Государственный Университет»

Аннотация: Главной целью предупредительной функции ответственности является недопущение нарушений норм, устанавливающих порядок осуществления финансовой деятельности. Эта функция ответственности проявляется в том, что возможное последующее в случае нарушения норм финансового права общественное осуждение виновного, выражающееся в виде претерпевания правонарушителем лишения имущественного либо организационного характера, является нежелательным последствием для него. Часто меры финансово-правовой ответственности направлены не на фактическое наказание виновного, а на обеспечение защиты интересов общества и восстановление нарушенных противоправным поведением субъекта финансовых интересов государства и муниципальных образований.

Ключевые слова: государственные финансовые органы РФ, рыночная экономика, финансовые санкции, Федеральный бюджет РФ, Счетная палата РФ.

FINANCIAL SANCTIONS IN RUSSIA, THE LEGAL BASIS OF THEIR APPLICATION, WAYS OF IMPROVEMENT OF MECHANISMS OF USE

**Matinova Fayruza Valitovna,
Nad' Elena Andreevna**

Abstract: the Main goal of the preventive function of responsibility is to prevent violations, establishes procedures for conducting financial activities. This feature of responsibility is manifested in the fact that a possible follow-up in the event of violation of financial law public condemnation of the perpetrator, manifesting itself in the form of proterivanja offender deprivation of property or of an organizational nature, an unwanted consequence for him. Often, measures of financial-legal responsibility is directed not to the actual punishment of the guilty, and to ensure the protection of the interests of society and restoration of the wrongful conduct of the subject of the financial interests of the state and municipalities.

Key words: state financial authorities of the Russian Federation, the market economy, financial sanctions, the Federal budget of the Russian Federation, accounts chamber of the Russian Federation.

На сегодняшний день одним из условий устойчивого развития рыночной экономики является эффективный механизм выявления экономических правонарушений и применение финансовых санкций. Можно выделить два подхода:

Как санкции за нарушение финансового законодательства (неустойка, блокировка счетов, штраф);

Как мера ответственности в денежной форме за нарушение норм законодательства или условий договора.

Здесь мера ответственности выступает, в значении « в какой мере человек добровольно, сознательно, намеренно, принял решение и действовал в соответствии с ним». Финансовые санкции выступают как «измерители» ответственности в результате проступка.

Главной целью предупредительной функции ответственности является недопущение нарушений норм, устанавливающих порядок осуществления финансовой деятельности. Эта функция ответственности проявляется в том, что возможное последующее в случае нарушения норм финансового права общественное осуждение виновного, выражающееся в виде претерпевания правонарушителем лишений имущественного либо организационного характера, является нежелательным последствием для него.

Часто меры финансово-правовой ответственности направлены не на фактическое наказание виновного, а на обеспечение защиты интересов общества и восстановление нарушенных противоправным поведением субъекта финансовых интересов государства и муниципальных образований. В таких случаях ответственность выполняет право восстановительную функцию. Она проявляется при реализации санкций, установленных бюджетным законодательством, когда устранение правонарушений приводит к восстановлению правопорядка (например, через взыскание сумм нецелевого использования).

По формам финансовые санкции подразделяются на неустойки, штрафы, пени, блокировка счетов, блокировка расходов, приостановление операций по счетам в кредитных организациях.

Неустойка- вид финансовых санкций, который широко применяется как способ обеспечения исполнения обязательств. Неустойкой признается определенная действительная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае просрочки исполнения.

Блокировка счетов: налоговые органы вправе в соответствии с пунктом 1 статьи 76 НК РФ приостановить операции по счету в следующих случаях:

- при наличии задолженности по уплате налогов, пеней и штрафов;
- в случае задержки представления налоговой декларации более чем на 10 календарных дней.

Блокировка расходов и приостановление операций по счетам в кредитных организациях - меры, применяемые к нарушителям бюджетного законодательства.

Счетная палата Российской Федерации является постоянно действующим органом государственного финансового контроля и помимо осуществления контроля за исполнением федерального бюджета и экспертизы российских нормативно- правовых актов, регулярно представляет Совету Федерации и Государственной Думе информацию о результатах проводимых контрольных мероприятий.

Все суммы денежных взысканий поступают в Федеральный бюджет и засчитываются в его доходной части.

Тот факт, что изменения в части Консолидированного бюджета по сравнению с Федеральным объясняется следующим. В Федеральном законе Российской Федерации от 26 декабря 2005 г. № 189-ФЗ « О федеральном бюджете на 2006 год» указано, что « суммы денежных взысканий (штрафов) за нарушение бюджетного законодательства в части федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов в размере 100 процентов зачисляются в соответствующие бюджеты бюджетной системы Российской Федерации ». Та же статья имеется и в законе о Федеральном бюджете на 2007 год. А с 2008 года это норма закреплена в статье 46 п. 4 Бюджетного кодекса РФ. Так, каждый штраф должен был теперь уплачиваться определенному администратору, от которых потом денежные средства поступали в бюджеты различных уровней. Сложность введенной системы зачастую приводила к просрочке уплаты взысканий.

Главным администратором денежных взысканий за несоблюдение бюджетного законодательства является Федеральная Служба Финансово-Бюджетного Надзора.

В 2008 году вступили в силу значительные поправки в Бюджетный кодекс. Был введен принцип «подведомственности», который, с одной стороны, усиливает ответственность за исполнение бюджетных обязательств, устраняет дублирование отдельных полномочий. С другой стороны, это позволило установить четкую подведомственную сеть главного распорядителя, что в конечном итоге и привело к уменьшению объемов денежных взысканий в сфере нарушений бюджетного законодательства. Также была исключена возможность выполнения функций распорядителя бюджетных средств подведомственными органами исполнительной власти и учреждениями других уровней [3, с.156].

Основная проблема финансовых санкций России, и не только финансовых санкций, - это несовершенство нормативно- правовой базы. Тот факт, что например, в 2009 году в Налоговый Кодекс было внесено около 30 поправок, показывает, как остро стоит необходимость улучшать нормативно- правовое обеспечение. С другой стороны, финансовые санкции, равно как и задолженность по ним, носят характер бремени для экономического субъекта, и по этой причине государству необходимо это бремя уменьшать в особенно тяжелые для экономики периоды – например, во время финансового кризиса.

Любая организация в России может столкнуться с неопределенными моментами законодательства в области налоговых взысканий. Можно привести пример, который может коснуться абсолютно любую организацию -не сданной вовремя бухгалтерский баланс. За непредставление бухгалтерской отчетности инспекторы, как правило, штрафуют по п.1 ст.126 НК РФ. Он предусматривает штраф в размере 50 рублей за каждый не представленный вовремя документ.

Однако есть прецеденты, когда арбитры высказывали мнение о том, что штрафовать компанию по ст.126 контролеры не в праве. Поскольку в ней речь идет исключительно о непредставлении документов, необходимых для налогового контроля. Проблемы возможности такого различного трактования норм законов следует решать прописыванием статуса каждого документа.

Не менее важная проблема финансовых санкций, применяемых к физическим и юридическим лицам, заключается в недостаточно крупных размерах штрафов. Например, за нарушение правил использования объектами животного мира, рыболовства и другие правонарушения в области охраны окружающей среды и природопользования размер штрафа для физических лиц не превышает трех тысяч, что, как правило, уплатить труда не составляет, принимая во внимание, например, дохода от браконьерской деятельности.

Также перед бюджетным законодательством стоит проблема неопределенности статуса Счетной палаты. Предоставленной Счетной палате полномочия недостаточны для ее эффективного функционирования.

В частности, в отличие от Министерства Финансов и Федерального казначейства Счетная палата не в праве выносить решение о бесспорном взыскании о бюджетополучателей бюджетных средств, используемых не по целевому назначению, налагать санкции за бюджетные правонарушения.

Серьезным недостатком предусмотренного Бюджетным кодексом механизмы финансового контроля является отсутствие специализации контрольных органов.

Основные меры по совершенствованию механизма применения финансовых санкций следующие:

- упрощение процедур оформления валютных сделок;
- создание комплекса мер по уменьшению налогового бремени субъектов хозяйствования от налоговых санкций с учетом современных экономических реалий;
- уточнение механизма процедур применение финансовых санкций со стороны государственных органов;
- увеличение размеров финансовых санкций за административные правонарушения до уровня, позволяющего им играть свою роль [4, с.28].

Сегодня органы государственной власти уделяют серьезное внимание вопросам совершенствования системы финансовых санкций. Поскольку очевидно, что обязательным условием эффективного

функционирования экономики и финансовой системы страны является наличие исправно действующего механизма применения финансовых санкций.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации принятая всенародным голосованием 12.12.1993г.
2. Федеральный Закон РФ от 26 декабря 2005г. №189-ФЗ «О федеральном бюджете на 2006г».
3. Финансовое право: учебник для бакалавриата / под общ. ред. С.В.Запольского. – 3-е издание. 2011 г.- С.156.
4. Ярулин Р.Р. Механизм финансовых санкций в РФ и меры по его совершенствованию / Современные финансовые проблемы экономического развития 2011г.- С. 28

©Ф.В. Матинова, 2017

©Е.А. Надь, 2017

УДК 316.422: 351

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ КОНТРОЛЬНО- НАДЗОРНЫХ ОРГАНОВ

СТАРКОВА ВИКТОРИЯ ВИКТОРОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономик и управления»

Аннотация: В данной статье рассмотрены методики оценки результативности деятельности государственных служащих, выделены наиболее важные условия, которые необходимо принять во внимание при применении инновационных технологий в управлении результативностью контрольно-надзорных органов.

Ключевые слова: государственное управление, результативность, инновации, технологии, государство, контрольно-надзорные органы, методы

**CONDITIONS OF THE FORMATION AT SYSTEM OF EVALUATION IN PERFORMANCE AT THE
APPLICATION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE MANAGEMENT OF CONTROL AND
SUPERVISORY ORGANS**

Starkova Viktoriya Viktorovna

Abstract: In this article, the author examined methods for evaluating the performance of civil servants, excreted the most important conditions that need to be adopted with the effective application of innovative technologies in managing the performance of regulatory and supervisory bodies, are considered.

Key words: public administration, effectiveness, innovations, technologies, government, control and supervisory organs, methods

Переход от стандартной российской экономики к экономики знаний и инноваций предполагает качественное изменение государственных стратегий и системы управления, посредством внедрения инновационных методов и технологий.

Сегодня, происходящая трансформация экономических, институциональных, организационных структур современного общества буквально вынуждает государство разрабатывать и внедрять в систему управления новейшие инновационные технологии для избежания проблем экономического и социального развития.

Одна из важнейших проблем управления результативностью является недостаточное внимание и неоднозначное понимание достигаемых целей контрольно-надзорной деятельности и, как следствие,

недостаток нацеленности на достижение конечных результатов.

В связи с этим, можно выявить необходимость разработки и реализации принципиально новых подходов к методологии и практике государственного управления, в том числе и для управления контрольно-надзорных органов [1, с. 185].

Причиной отсутствия влияния законодательства в сфере государственного контроля (надзора) на качество государственного управления, является отсутствие конкретного понимания сущности контрольно-надзорной деятельности в общей системе государственного управления, и, как следствие, отсутствие должной мотивации сотрудников к достижению необходимых результатов.

Управление результативностью является тем связующим звеном, между высокоэффективной деятельностью контрольно-надзорного органа и его сотрудниками.

Главной задачей, которого является формирование культуры управления результативностью, при которой каждый сотрудник понимал, что успех его организации напрямую зависит от качества работы этого сотрудника, и продемонстрировать достойный результат - является его обязанностью. Система аттестации не главное, важнее всего добиться, чтобы сотрудники знали, куда и зачем они движутся [2, с. 23].

Система управления результативностью основывается на предположении: чем выше производительность труда каждого, тем эффективнее деятельность всей организации. К этому выводу, пришли ученые, проведя первое научное исследование в области управления результативностью в 1991 г. В частности от управленцев требуется нацеленность на результат своих подчиненных, а также обеспечивать их всем необходимым для достижения поставленных результатов [3, с. 200].

Сегодня, органы государственной власти используют несколько методик оценки результативности деятельности государственных служащих, например такие как:

- регулярная аттестация государственных служащих;
- сдача квалификационных экзаменов;
- регулярное повышение квалификации.

Данные условия являются неукоснительными для государственных служащих и являются необходимыми для совершенствования, повышения результативности и эффективности деятельности контрольно-надзорных органов в целом. Эти методики еще не совершенны и имеют некоторые недостатки, например такие как: отсутствие отработанной методики, позволяющей дать комплексную оценку работнику; принятие решений большей частью на эмоциях, личных отношениях; слабое моральное и материальное поощрение сотрудника [4, с. 46]

В настоящее время службами по персоналу должны решаться такие проблемы:

- по планированию трудовых ресурсов – определение потребностей в кадрах в зависимости от стратегии развития контрольно-надзорного органа;
- создания резерва персонала, подбора кандидатов, определение групп резерва;
- отбор персонала из групп резерва;
- оформление трудовых контрактов;
- оценка труда каждого сотрудника;
- перевод, повышение, увольнение в зависимости от результатов его работы;
- обучения кадров усовершенственным технологиям;
- специальная профессиональная подготовка руководящих кадров и т. д. [5, с. 75].

Для реализации выше перечисленных действий необходима разработка и применение инновационных технологий. При применении инновационных технологий в управлении результативностью формируется особая система отбора, переобучение и социальная адаптация сотрудников.

Существует три условия, которые необходимо принять при качественном применении инновационных технологий в управлении результативностью контрольно-надзорных органов:

- инновации базируются на принципах, бросающих вызов традиционному управлению;
- инновации должны быть системными, включающими большой спектр методов и процессов;
- инновации являются частью непрерывного процесса нововведений.

Современная направленность инновационных технологий контрольно-надзорных органов обу-

словлена наличием следующих задач[6, с. 147]:

- 1) улучшение продуктивности деятельности контрольно-надзорного органа;
- 2) эффективное обучение и развитие персонала;
- 3) улучшение взаимоотношений внутри организации и создание творческой среды для применения и внедрения инноваций;
- 4) достижение поставленных целей контрольно-надзорного органа;
- 5) стимулирование конструктивных идей;
- 6) повышение восприимчивости и адаптивности персонала к нововведениям.

Неудивительно, что управление результативностью считается важнейшим средством достижения успеха в управлении контрольно-надзорных органов. Главная задача контрольно-надзорных органов грамотно воспользоваться этим средством для получения целевых результатов. Качественное применение инновационных технологий в управлении результативностью способствует достижению поставленных целей и стратегий контрольно-надзорного органа.

Список литературы

1. Юртаев А.Н. Инновационные технологии в государственном управлении, - Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2009. - 185 с.
2. Берездивина Е.В. Оценка деятельности контрольно-надзорных органов исполнительной власти // Вопросы государственного и муниципального управления. - 2011. - № 3. – 23 с.
3. Армстронг М., Бэрон А.. Управление результативностью. Система оценки результатов и действий. С. – 200.
4. Адова И.Б. Управление вознаграждением персонала организации: автореф. дисс. д-ра экон. наук / Томский государственный университет. Томск, 2010. - 46 с.
5. Воронина Л. И. Эффективность и результативность государственных и муниципальных служащих. Методы оценки: учебник/ Л.И. Воронина. – Москва, 2012. – 75 с.
6. Колосов В.Г. Введение в инноватику / В.Г. Колосов. - СПб.: СПбГПУ, 2013 – 147 с.

УДК 2964

СИСТЕМА ДИРЕКТ-КОСТИНГ: СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

ШУТЬКО ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

ФГБОУ ВО "Ставропольский государственный аграрный университет"

Аннотация: данная статья посвящена анализу системы управленческого бухгалтерского учета – директ-костинг. Показана ее структура и основные преимущества по сравнению с другими методами определения себестоимости товара, а также перспективы развития директ-костинга в России.

Ключевые слова: директ-костинг, себестоимость, полная себестоимость, сокращенная себестоимость, бухгалтерский учет, прибыль, постоянные затраты, переменные затраты, расходы.

DIRECT-COSTING SYSTEM: ESSENCE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN RUSSIA

Shutko Yuliya Aleksandrovna

Annotation: In this article, we can find the analysis of the state of managerial accounting – direct costs. Its structure and main advantages are shown in comparison with other methods of determining the cost of goods, as well as the prospects for the development of direct costs in Russia.

Key words: direct costing, cost, full cost, reduced cost, accounting, profit, fixed costs, variable costs, expenses.

В современном обществе успех любой организации будет зависеть от правильности формирования себестоимости товара или услуги. Себестоимость играет очень важную роль в торговой политике предприятия. Ее значительность определяется следующими причинами:

1. Одним из главных элементов, участвующих в производственном процессе, являются затраты, которые определяют справедливую и конкурентоспособную продажную цену товара или услуг.
2. Информация о себестоимости – основа прогнозирования и планирования деятельности организации в сфере управления затратами.
3. Знания о себестоимости и ее правильное определение необходимо для того, чтобы вычислить сальдо материальных счетов на конец отчетного года.

Себестоимость является ценообразующим фактором, который помогает решать вопросы о возможных изменениях ассортимента продукции. Чем она выше, тем выше цена при прочих равных условиях. Прибыль – это разница между ценой и себестоимостью. Поэтому для того, чтобы увеличить объемы прибыли, организации необходимо либо повысить цену на товар, либо снизить его себестоимость. Снижение себестоимости происходит путем уменьшения производственных затрат [1, с. 28].

Для определения объема затрат и их вида используется метод калькулирования и учета. Методы расчета себестоимости строятся на основе переменных и неполных издержек.

Одним из способов бухгалтерского управленческого учета является директ-костинг, который строится на учете переменных и постоянных затрат в зависимости от их вида, носителей, места возникновения. Суть данного способа заключается в анализе затрат и в принятии главных управленческих решений.

В состав постоянных затрат входят те затраты, которые за каждый отчетный период являются одинаковыми. Например: аренда помещения, оборудования; амортизация основных фондов; комму-

нальные услуги и так далее. Переменными затратами в директ-костинге являются те, которые возникают в производственном процессе и могут изменяться в зависимости от эффективности труда рабочих [2, с. 892-895].

Термин «директ-костинг» был введен Харрисом в США. Его смысл заключался в полном переосмыслении значения затрат, а также в разработке нового подхода для включения их в себестоимость товара.

В условиях развитой рыночной экономики эффективность деятельности организации будет зависеть от рационального распределения ее затрат. Отечественная система бухгалтерского учета в наибольшей степени занимается расчетом налогооблагаемой базы. На большинстве российских предприятий применяется затратный метод, который учитывает фактическую себестоимость продукции, работ или услуг [3, с. 168-173].

Наиболее эффективным считается тот метод, который будет использовать маржинальный подход, а именно исчислять сокращенную себестоимость. Сущность директ-костинга заключается именно в этом.

Иногда управленческие решения разрушают традиционное представление о том, что в основе цены должна лежать полная себестоимость товара, услуги, работ. Например, рассмотрим организацию, которая производит шариковые ручки (табл.1).

Таблица 1

Исходные данные организации

Оптовая цена ед. продукции	25 руб.
Постоянные затраты	2,1 руб.
Переменные затраты	14 руб.
Полная себестоимость ед. продукции	16,1 руб.
Удельная прибыль за ед. продукции	8,9 руб.
Производственная мощность	1500 ед. продукции в месяц
Фактический объем производства	1000 шт. за месяц

Организация получает предложение о выпуске дополнительной партии ручек - 100 штук по цене 33 руб. за штуку.

При применении метода бухгалтерского учета, использующего полную себестоимость, предприятие будет вынуждено отказаться от дополнительного заказа, так как новая цена превышает полную себестоимость продукта.

Директ-костинг опустит полную себестоимость и вычислит сокращенную. При принятии решения о дополнительном заказе организация сравнит предлагаемую сумму с переменными издержками, которые составляют 14 рублей. С учетом новой цены поступившее предложение будет выгодно, так как каждая шариковая ручка принесет предприятию дополнительную прибыль в размере $33 \text{ руб.} - 16 \text{ руб.} = 17 \text{ руб.}$

Директ-костинг помогает обосновать решение о принятии дополнительных заказов о выпуске продукции, даже если их оплата полностью не покроеет все издержки [4, с. 81-85].

В последнее время российские организации все чаще используют директ-костинг, опираясь на опыт международных предприятий. Он помогает расширить аналитические и контрольные возможности учета. Актуальность использования данного метода в России обусловлена тем, что его гибкость позволяет быстро реагировать на постоянные экономические изменения и кризисы. Наиболее важен вопрос использования директ-костинга на крупных предприятиях, которые производят стратегически важные товары для нашей страны. Даже при самых незначительных изменениях данная система укажет на выбор правильной стратегии развития организации как на отечественном, так и на международном рынке [5, с. 3841-3845].

Директ-костинг, как правило, применяется на многопрофильных предприятиях, которые характеризуются большим ассортиментом товаров и услуг. Данную систему используют Газпром, Лукойл, Но-

рильский Никель и другие крупные организации.

За 2016 год Газпром показал увеличение производства электрической энергии на 6,1%, а тепловой на 6,5 %; чистая прибыль выросла на 65,5 %, что составляет около 19,3 млрд. долларов. При таком существенном увеличении финансово-экономических показателей, система директ-костинг позволяет проанализировать перспективы дальнейшего развития; дать возможность качественного выявления зависимости маржинального дохода и прибыли; определить влияние объемов производства на затраты, а также загрузку производственной мощности; найти наиболее рентабельные отрасли производства. При большом ассортименте продукции директ-костинг облегчает учет и контроль над себестоимостью, над постоянными и условно-переменными расходами, так как их сумма отражается отдельной строкой в балансе и свидетельствует о влиянии на прибыль организации [6].

При расчете себестоимости методом директ-костинг организация создает информационную базу, которая служит основой для управления финансовыми результатами посредством регулирования объема продаж, цен, ассортимента, постоянных издержек и переменных издержек.

Когда организация создает финансово-хозяйственный план своей деятельности на год, она отслеживает влияние определенных факторов на финансовый результат, а также определяет критический объем продаж, при котором должно достигаться полное покрытие всех издержек: постоянных и переменных.

Метод директ-костинг организация может выбрать самостоятельно, так как данный выбор будет зависеть от ряда причин:

1. От отраслевой принадлежности предприятия и его размера. Если предприятие крупное и специализируется на большом количестве товаров, то эффективнее выбрать директ-костинг.
2. От технологии производства товаров и услуг.
3. От индивидуальных особенностей предприятия.

Из-за большого количества преимуществ данного метода многие крупные российские предприятия стали его использовать. Их не останавливает даже то, что директ-костинг нельзя в полном объеме использовать для ведения налоговой отчетности организации, а также для подсчета налоговых сборов. Но этот метод очень удобен для финансовой отчетности, для экономического и технического проектирования. С его помощью можно построить систему эффективного функционирования предприятия.

Список литературы

1. Аксёнов, А.П. Бухгалтерский учет и контроль деятельности организаций: Учебник для ВУЗов / А.П. Аксёнов, С.Г. Фалько. - М.: КноРус, 2016. - 28 с.
2. Феськова М.В. Перспективы использования системы «директ-костинг» для целей управленческого анализа себестоимости и прибыли / М.В. Феськова, Я.В. Дариенко, Е.В. Лазарева // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-3 (53-3). С. 892-895.
3. Феськова М.В. Организация системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции виноделия / М.В. Феськова // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. № 32. С. 168-173.
4. Дариенко Ж.Ю. Особенности формирования управленческой учетной политики / Ж.Ю. Дариенко, М.В. Феськова // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2016. № 4 (20). С. 81-85.
5. Феськова М.В. Влияние организационно-технологических особенностей виноделия на организацию и ведение управленческого учета / М.В. Феськова // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 3841-3845.
6. Официальный сайт ПАО «Газпром». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazprom.ru/>

УДК 336.71.078.3

ИСКУССТВЕННАЯ НЕЙРОННАЯ СЕТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БАНКОВ

ШПИЛЬЧУК СТАНИСЛАВ ИГОРЕВИЧ

Магистрант
УО «Полесский государственный университет»

Аннотация: В современном мире используется большое количество методов оценки финансового состояния банков, однако нельзя утверждать об абсолютном преимуществе одного из них, так как каждый метод имеет определенные недостатки. Следовательно, ученые разрабатывают новые подходы к оценке финансового состояния банков, в том числе основанные на использовании искусственных нейронных сетях.

Ключевые слова: искусственная нейронная сеть, финансовое состояние, финансовая устойчивость, банкротство.

ARTIFICIAL NEURAL NETWORK AS A INSTRUMENT FOR ASSESSING THE FINANCIAL CONDITION OF BANKS

Shpilchuk Stanislav Igorevich

Abstract: In today's world, a large number of methods for assessing the financial condition of banks are used, but one can not state the absolute advantage of one of them, since each method has certain drawbacks. Consequently, scientists are developing new approaches to assessing the financial condition of banks, including those based on the use of artificial neural networks.

Key words: Artificial neural network, financial condition, financial stability, bankruptcy.

В последнее время в мире широко развивается новая прикладная область математики, которая специализируется на искусственных нейронных сетях. Большой интерес к нейронным сетям объясняется их успешным применением в различных сферах деятельности при решении задач классификации и прогнозирования. Относительная простота реализации делают искусственные нейронные сети незаменимым инструментом при решении сложных многомерных задач.

Искусственная нейронная сеть — математическая модель, а также её программное или аппаратное воплощение, построенная по принципу организации и функционирования биологических нейронных сетей — сетей нервных клеток живого организма, представляет собой систему соединенных и взаимодействующих между собой простых процессоров, каждый из которых имеет дело только с сигналами, которыми этот процессор получает, и с сигналами, которыми он посылает другим процессорам. [1, с.16].

В искусственных нейронных сетях можно выделить следующие положительные свойства: обучаемость, обобщение, абстрагирование, применимость. Такие свойства позволяют решать задачи, поставленные перед нейронной сетью, на очень высоком уровне. Одной из таких задач может быть и диагностика банкротства банков.

На практике построим нейронную сеть для оценки кредитоспособности с помощью пакета "Нейронные сети" программы STATISTICA 13 Neural Networks. При моделировании нейронной сети для оценки финансового состояния банков первоначально необходимо определиться с набором входных данных. Входные данные представляют собой количественные показатели и коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость банков, к которым относятся:

1. темп роста активов (K1);
2. темп роста обязательств (K2);
3. краткосрочная ликвидность (K3);
4. мгновенная ликвидность (K4);
5. чистая процентная маржа (K5);
6. операционная маржа (K6);
7. спрэд прибыли (K7);
8. рентабельность общая (K8);
9. рентабельность активов (K9).

Для моделирования нейронной сети был построен массив из 20 белорусских банков, часть из которых являются действующими, а другая – банкротами или в стадии банкротства. Входные данные представлены в таблице 3.1. Стоит отметить, что 12 банков использовались в качестве обучения, а оставшиеся – в качестве проверки. Входные данные для обучения нейронной сети представлены в Таблице 1.

Таблица 1

Входные данные для нейронной сети

Банк	K1	K2	K5	K6	K9	K11	K12	K14	Y
ОАО «Джем-Банк»	0,42	0,42	0,84	13,65	3,53	8,07	-233,29	-33,24	1
ЗАО «Идея Банк»	1,19	1,15	1,21	35,2	6,20	11,69	6,81	1,94	0
ЗАО «ИнтерПэйБанк»	0,99	0,70	0,90	26,05	1,57	-1,26	-65,13	-1,52	1
ЗАО «БТА Банк»	0,77	0,71	1,12	35,38	6,99	1,76	2,71	1,43	0
ЗАО «Евробанк»	1,03	1,04	1,05	30,48	2,19	2,34	-41,48	-2,28	1
ЗАО «Н.Е.Б. Банк»	0,26	0,17	0,87	17,24	9,69	11,37	-197,31	-25,97	1
ОАО «Белинвестбанк»	1,24	1,17	1,38	27,71	5,30	8,10	12,2	2,70	0
ОАО АКБ «Ратон»	1,03	3,94	0,71	13,27	3,96	1,00	-199,22	-11,75	1
ЗАО «Бит-Банк»	1,02	2,05	0,57	6,18	7,16	10,28	-38,81	-1,19	1
ЗАО «Цептербанк»	1,34	1,27	1,02	19,81	1,29	1,39	2,41	2,23	0
ОАО «МБЭС-Банк»	0,93	0,94	0,94	27,43	1,97	2,10	-37,34	-2,05	1
ОАО «Технобанк»	0,89	0,83	1,31	41,01	8,11	2,04	5,14	3,66	0

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [2].

Для выходных значений был задан диапазон от 0 до 1. На основании числового значения, полученного на выходном слое нейронной сети, можно сделать вывод о том, к какой категории сеть отнесла банк: если значение приближается к 1, то компания признаётся банкротом; если значение приближается к 0, то положение компании оценивается как стабильное.

На основании этих данных в системе STATISTICA начинаем конструирование и обучение нейронной сети первого типа. Для этого используется команда *Statistics / Neural Networks*, где устанавливаются входные и выходные переменные.

Также устанавливается тип системы, количество сетей, которые будут построены, и количество сохраняемых сетей. В нашем случае создадим 100 сетей и выведем 5 наилучших вариантов (Табл. 2).

Таблица 2

Смоделированные нейронные сети

№	Имя НС	Уровень обученности	Ошибка верификации	Тренировочный алгоритм	Активационная функция
1	MLP 12-6-1	0,972	0,285	BFGS 15	Logistic
2	MLP 12-7-1	0,981	0,103	BFGS 13	Identity
3	MLP 12-10-1	0,987	0,178	BFGS 26	Logistic
4	MLP 12-5-1	0,974	0,214	BFGS 11	Tanh
5	MLP 12-9-1	0,953	0,236	BFGS 17	Identity

Примечание – Источник: собственная разработка

По наименьшей ошибке верификации отбираем наиболее приемлемую нейронную сеть, которой является сеть под номером 2 (MLP 12-7-1 с тренировочным алгоритмом BFGS 13). Для проверки качества смоделированной нейронной сети необходимо провести проверку на оставшихся 5 банках, результаты представлены в Таблице 3:

Таблица 3

Результаты проверки нейронной сети (2.MLP 12-7-1)

№	Название банка	Выходные данные нейронной сети	Текущее финансовое состояние банка
1	ОАО "Белорусский индустриальный банк"	0,929	Банкрот
2	ЗАО "МТБанк"	0,085	Не банкрот
3	ОАО "ИнвестПромБанк"	0,891	Банкрот
4	ЗАО "Альфабанк"	0,107	Не банкрот
5	ОАО "БНБ-Банк"	0,089	Не банкрот

Примечание – Источник: собственная разработка

Можно заметить, что обучение прошло достаточно успешно, нейронная сеть способна осуществить диагностику банкротства банка, что подтверждается приведенными в таблице результатами. Следовательно, смоделированную нейронную сеть можно использовать на практике для оценки текущего состояния банка.

Данная методика позволяет комплексно оценить финансовое состояние банка на основе актуальной финансовой отчетности и имеющего опыта, а также сделать прогноз.

Список литературы

1. Банковский кодекс Республики Беларусь: с изм. и доп. по состоянию на 29 апреля 2013 г. – Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2013. – 224 с.
2. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь // [Электронный ресурс]. – 2017. Режим доступа: <http://www.nbrb.by/system/Banks/FinancialPosition/BalanceSheet> - Дата доступа 21.04.2017.

УДК 65.01

TALENT MANAGEMENT КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

МЕДВЕДЕВА МАРИЯ ВАЛЕРЬЕВНА

К.Э.Н.

ФГБОУ ВО «Ивановский государственный политехнический университет»

ЧЕЛНОКОВА НАТАЛЬЯ ЮРЬЕВНА

К.СОЦ.Н.

ФГБОУ ВО «Ивановский государственный политехнический университет»

Аннотация: В данной статье актуализируется применение на практике системы управления талантами (Talent Management) как одного из факторов успешного функционирования компании на рынке, как конкурентного преимущества компании в сфере персонала и как успешного вложения инвестиций со стороны работодателя. Также в статье рассматриваются сложности, с которыми сталкиваются специалисты по подбору персонала при выявлении талантливых работников.

Ключевые слова: персонал, подбор персонала, управление персоналом, управление талантами.

TALENT MANAGEMENT AS THE FACTOR OF INCREASE OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF THE COMPANY

Medvedev Maria Valerievna,
Chelnokova Natalia Yurievna

Abstract: In this article actualizarea practical application of the talent management system (Talent management) as one of the factors of its success in the market as a company's competitive advantage in the field of personnel and as a successful investment on the part of the employer. The article also discusses the difficulty faced by recruiters in identifying talented employees.

Key words: personnel recruitment, personnel management, talent management.

Внедряемая на предприятиях различных отраслей система Talent Management может способствовать успеху бизнеса и выступать одним из конкурентных преимуществ компании в сфере персонала. По данным Bersin & Associates, компании, которые имеют проработанную стратегию в области управления талантами, генерируют на 26% больше прибыли, чем конкуренты [7]

Связь между развитием персонала и эффективностью деятельности организации была установлена еще в 1970-х годах прошлого века. В 1990 г. Д. Уоткинс ввел понятие «управление талантами» (Talent Management) для названия изменений в сфере управления персоналом, связанных с развитием человеческого потенциала. В настоящее время проблемы Talent Managementa активно изучаются в западной литературе и сравнительно недавно пришли в Россию, причем однозначного мнения у отечественных ученых о полезности данного направления менеджмента еще не сформировалось [5, с. 94].

В процессе внедрения новых стратегий развития особенно важной для организации становится

потребность поиска и привлечения талантливых работников. Именно они способны найти наилучший вариант поведения организации на рынке, спасти ее от банкротства и предложить новые способы повышения конкурентоспособности, от которых во многом зависит прибыль компании. Таким образом, первоочередной задачей руководителя является выявление из общей массы сотрудников и кандидатов таких личностей, которые смогут обеспечить устойчивость организации в кризисной ситуации и подтолкнуть ее к дальнейшему развитию.

С одной стороны работники сами несут ответственность за развитие своей карьеры, а с другой – без поддержки работодателя очень сложно связать свои трудовые навыки и способности с корпоративными требованиями.

В настоящее время приобрела популярность система поиска Talent Management, которая занимается привлечением и обучением талантливых сотрудников.

Управление Талантами (Talent Management) – целенаправленная деятельность руководства по созданию, укреплению, развитию и удержанию резерва талантов [3, с. 158].

Любой проект по Talent Management предполагает реализацию трех этапов:

- 1) поиск (выявление) сотрудников с высоким потенциалом в коллективе;
- 2) реализация программы развития;
- 3) использование и удержание этих сотрудников в компании [1].

При поиске сотрудников компании используют множество способов – это и традиционные варианты (создание собственной базы кандидатов, кадровый резерв, СМИ, вузы, информация от близких, знакомых или соседей, городские центры занятости, кадровые агентства, хедхантеры, рекрутеры-фрилансеры, различные семинары, выставки, форумы, тренинги, конкурсы специалистов, работа на ярмарках вакансий, «Дни открытых дверей» в компании), и способы, учитывающие широкое распространение информационных технологий (региональные и городские порталы, сайты объявлений, Job-сайты, сайты профессиональных сообществ, сайты конкурентов, профессиональные форумы, социальные сети, различные блог-платформы, например, LiveJournal, крауд-рекрутмент, бесплатные Интернет-приложения, видео-вакансии на YouTube, скайп, мессенжеры, размещение вакансий на популярных электронных картах города), маркетинговые инструменты (в рекламе продукции или услуг компании, в рекламе на транспорте, размещение информации о вакансии на стойке администратора, возле кассы, в офисных центрах, с помощью презентационной продукции - каталогов, электронных презентаций, брошюр, листовок компании), есть и оригинальные варианты, например, на сайте знакомств [6], с помощью прежних сотрудников (с которыми сохранились хорошие отношения), бухгалтеров предлагают искать в налоговой в дни сдачи отчетности и др.

Последние исследования зарубежных аналитиков из Aberdeen Group показывают, что в основном вакансии заполняются по следующим каналам:

- веб-сайты организаций – 21%;
- направления с предыдущих мест работы – 21 %;
- службы по трудоустройству – 20 %;
- консалтинговые агентства – 7 %;
- газеты – 5 %;
- организация социальной сети – 2 %;
- ярмарка вакансий – 2 %;
- другое – 22 % [8].

Как видно из процентного соотношения, наиболее действенным и продуктивным является поиск работы через интернет и службы по трудоустройству. Это свидетельствует о высокой активности соискателей, готовых предложить свои услуги компании-покупателю. Так как количество вакантных мест в организациях сейчас ограничено, перед работодателем встала сложная задача – из огромного числа желающих работать выделить талантливого сотрудника с высоким потенциалом. Особенно четко эта задача прослеживается у компаний, находящихся на начальном этапе развития, что требует принципиально новой стратегии поведения и у компаний, внедряющих новый бренд.

Чтобы упростить свою задачу, руководитель имеет право напрямую спросить у кандидата, что он

может сделать для компании, и как он намеревается это осуществить. Соискатель должен хорошо осознавать, что открытость и наличие четкой позиции – предпочтительный способ общения с людьми, которые заинтересованы в инвестировании своих денег, времени и значительных эмоциональных и профессиональных ресурсов в его услуги. При этом стоит отметить, что иметь преимущество это только половина успеха, а иметь официальное подтверждение этого преимущества – это первоочередная задача для соискателя. Поэтому значительно упрощает процесс отбора наличие у потенциального сотрудника рекомендаций, указывающих на наличие уникальных способностей и сферы их применения. В свете последних экономических потрясений наиболее предпочтительным является выявление и развитие одаренных личностей в уже сложившемся рабочем коллективе, нежели привлечение их со стороны.

Разные компании используют самые разнообразные способы для привлечения и развития талантливых сотрудников. Например, известны советы от HR-специалистов компании Talent Search:

- 1) развивайте HR-бренд;
- 2) сделайте сотрудников посланниками HR-бренда;
- 3) будьте внимательны к соискателям;
- 4) работа в компании должна быть позитивным опытом для всех сотрудников;
- 5) расширяйте деловые связи через соцсети;
- 6) обновите карьерный сайт;
- 7) больше мобильности, так как 77% людей ищут работу через интернет;
- 8) нанимайте кандидатов, лояльных корпоративной культуре;
- 9) анализируйте статистику;
- 10) наймите эксперта по маркетингу в рекрутменте [4].

Важным пунктом для руководителей является способность так управлять коллективом и талантами, чтобы одаренный человек не почувствовал своего безоговорочного превосходства над остальными сотрудниками, а те в свою очередь не ощутили неуверенности в своих силах и способностях на фоне талантливого коллеги. Продвигая вперед одаренного сотрудника и обеспечивая ему карьерный рост, руководитель рискует создать напряженную атмосферу среди подчиненных. В результате служащие могут потерять интерес к работе и перейти к конкурентам в поисках более уважительного отношения к их профессиональным навыкам и способностям.

Причины, по которым управляющий не в состоянии обеспечить развитие, обучение и реализацию потенциала сотрудника, различны:

- нет достаточного времени, чтобы заниматься этим вопросом;
- не имеет навыков, знаний по развитию карьеры;
- не обладает навыками профессионального общения с людьми;
- не существует организационной политики, достаточного финансирования, которые бы поддерживали развитие карьеры сотрудника в пределах компании.

Чтобы грамотно и точно оценить способности кандидата или сотрудника, специалист должен обладать высоким уровнем квалификации и определенным набором профессиональных навыков и личностных качеств, которые составляют опыт его работы в данной сфере. Достаточно сложно дать объективную оценку профессиональных и творческих способностей человека, поскольку никто не застрахован от субъективного восприятия. Не следует полагаться на положительное впечатление, которое человек производит в силу своего природного обаяния, коммуникабельности, правильно поставленной речи и привлекательности. Внешние факторы не являются гарантией таланта и профессиональной пригодности.

Необходимо соответствующее образование, профессиональная подготовка, глубокие знания специальных областей, а не поверхностные, почерпнутые из различных источников.

В последнее время все большим спросом пользуется литература, посвященная вопросам лидерства и проблемам совершенствования профессиональных качеств сотрудников. Многие люди в поисках работы стремятся продемонстрировать гибкий ум и системное мышление, основываясь на прочитанных статьях. В связи с этим на рынке труда растет число соискателей, не имеющих достаточного

уровня образования и подготовки. В дальнейшем такие специалисты не оправдывают ожиданий работодателя.

Таким образом, перед руководителями стоит непростая задача – найти профессионального сотрудника с высоким потенциалом для обеспечения развития организации, так как талантливые сотрудники – это выгодная инвестиция для компании [2]. Согласно статистике процент талантов в организации составляет примерно 8–15%, и руководителю необходимо создать такую систему оценок, которая позволит с максимальной долей точности выявить человека с неординарными способностями, а затем удержать его в компании.

Список литературы

1. Васильева, О. Управление талантами: найти и удержать \ О. Васильева – <https://www.personal.ru/article/382690-04-03-2016-upravlenie-talantami-nayti-i-uderjat>
2. Григорьев, А. Советы консультанта: Пять шагов по выявлению и удержанию талантов \ А. Григорьев – <https://www.vedomosti.ru/management/blogs/2015/10/29/614739-pyat-shagov-viyavleniyu-uderzhaniyu-talantov>
3. Майклз, Э. Война за таланты / Э. Майклз, Х. Хэндфилд-Джонс, Э. Экселрод; пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005. - 272 с.
4. Нагайчук, О. 10 Стратегий Привлечения Талантов в Команду \ О. Нагайчук \ Talent Search: <http://talentsearch.com.ua/10-strategy-privlecheniya-talantov-v-komandu/>
5. Одегов, Ю.Г. Управление талантами – реальность современного менеджмента \ Ю.Г. Одегов \ Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2015 – №1. – С. 92-99.
6. Черняк, О. 38 способов поиска сотрудников \ О. Черняк \ HR-Journal: <http://www.hr-journal.ru/articles/pp/38-sposobov-poiska-sotrudnikov.html>
7. Управление талантами (Talent Management) \ <http://www.tadviser.ru>
8. <http://www.aberdeen.com>

© М.В. Медведева, 2017

© Н.Ю. Челнокова, 2017

УДК 330

ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА К СПЕЦИАЛИСТАМ ОРГАНА ПО СЕРТИФИКАЦИИ

ЯКОВЛЕВА МАРИЯ ВЛАДИМИРОВНА,

магистрант,
Московский Государственный Технический Университет
им. Н.Э. Баумана

ЯЦЕНКО ВИКТОРИЯ ВИКТОРОВНА,

к.э.н., доцент,
Московский Государственный Технический Университет
им. Н.Э. Баумана

Аннотация : В данной статье обоснована актуальность применения компетентностного подхода к специалистам органа по сертификации продукции. Раскрыта сущность понятия «компетенция» и процедура независимой оценки квалификации сотрудников согласно федеральному закону. Выделены основные должностные обязанности специалистов органа по сертификации, на основании рассмотренного исследования сформирован портрет соискателей. Предложено применение компетентностного подхода для разработки системы мотивации данных сотрудников.

Ключевые слова: компетентностный подход, оценка сотрудников, специалисты, орган по сертификации продукции, система мотивации.

APPLICATION OF COMPETENCE APPROACH TO THE EXPERTS OF THE CERTIFICATION BODY

**Maria Vladimirovna Yakovleva,
Victoria Viktorovna Yatsenko**

Abstract: In this article the actuality of application of the competence approach to the experts of the certification body products. The essence of the concepts "competence" and the procedure of independent assessment of qualification of employees in accordance with Federal law. Main duties of the specialists of the certification body on the basis of reviewed studies formed the portrait of job-seekers. The proposed application of the competency approach for the development of the system of motivation of employee data.

Key words: competence approach, evaluation of employees, specialists, certification of products, the system of motivation.

В настоящее время в компаниях все большую популярность приобретает компетентностный подход, в связи с тем, что он позволяет наиболее объективно оценивать деятельность сотрудников за счет анализа уровня владения необходимыми навыками для конкретной должности.

Проблемами компетентностного подхода в отечественной и зарубежной науке начинают заниматься с конца 1980-х годов, но наиболее значимые исследования относятся к началу XXI столетия. Сущность компетентностного подхода и проблемы формирования ключевых компетентностей анали-

зируется многими исследователями [1, 2]. Для того, чтобы понять сущность компетентного подхода рассмотрим несколько определений понятия «компетенция».

Некоторые специалисты понимают под компетенцией неаддитивную, синергетическую систему знаний, умений, навыков и способностей, объединенных ее ключевым системообразующим элементом и направленных на решение определенных задач деятельности [3].

Однако применение такого понятия на практике слишком сложное для восприятия, поэтому рассмотрим понятие «компетенция» в сфере управления персоналом. Под компетенцией в данном случае подразумевает формально описанные требования к личностным, профессиональным и другим качествам группы сотрудников компании. Формальное отношение к использованию данного подхода и объясняет актуальность разработки компетенций для конкретных должностей.

На государственном уровне также осознают необходимость применения компетентного подхода. Принят Федеральный закон "О независимой оценке квалификации" от 03.07.2016 [4], который регулирует проведение независимой оценки квалификации работников, претендующих на осуществление определенного вида трудовой деятельности.

Независимая оценка квалификации представляет собой процедуру подтверждения соответствия квалификации соискателя положениям профессионального стандарта или квалификационным требованиям, установленным законодательством, проведенную центром оценки квалификаций. Закон устанавливает правовые и организационные основы и порядок проведения независимой оценки квалификации, а также определяет правовое положение, права и обязанности участников такой оценки.

В законе сказано, что оценочные средства для проведения независимой оценки квалификации - комплекс заданий, критериев оценки, используемых центрами оценки квалификаций при проведении профессионального экзамена [4]. Это формулировку целесообразно трактовать как необходимость в разработке компетенций, то есть критериев оценки, для конкретной должности.

Становится очевидным, что в современном мире нужно осознавать значимость компетентного подхода. В данной работе рассмотрим применение данного подхода для должности специалиста органа по сертификации продукции.

Необходимо отметить, что специалисты органа по сертификации должны иметь высшее образование, либо среднее профессиональное образование или дополнительное профессиональное образование по профилю, соответствующему области аккредитации органа по сертификации [5, 6]. В большинстве организаций на должность специалиста органа по сертификации требований к опыту работы не предъявляется.

Рассмотрим основные выводы, которые сделаны в ходе исследования предложений работодателей и ожиданий претендентов на должность «специалист по сертификации». Данное исследование проходило в 2011 году и охватывало двенадцать регионов исследования Российской Федерации [7].

Согласно исследованию, чаще всего на должность специалиста органа по сертификации претендуют молодые женщины (82%) и большинство соискателей (64%) на составляют люди в возрасте до 30 лет, из которых высшее образование имеют 76%. Теперь необходимо проанализировать необходимые навыки для того, чтобы претендовать на данную должность и в дальнейшем успешно выполнять поставленные перед ними задачи.

Для анализа необходимых навыков специалиста хотелось бы отметить, что орган по сертификации продукции не является проектировщиком, изготовителем, установщиком, продавцом, оператором или приобретателем, в том числе потребителем продукции, подлежащих сертификации в соответствии с областью аккредитации соответствующего органа по сертификации [6].

Специалист органа по сертификации в своей работе должен руководствоваться действующими нормативными правовыми актами и стандартами, применять при выполнении должностных обязанностей руководство по качеству органа по сертификации, знать о правилах конфиденциальности информации организации.

В связи с постоянно изменяющимися правилами Евразийского Экономического Союза специалист, участвующий в выполнении работ по подтверждению соответствия, для того, чтобы качественно выполнять свои должностные обязанности, должен раз в год проходить повышение квалификации.

Специалист может привлекаться ко всем видам работ и к подготовке документов по результатам этих работ, за исключением работ, связанным с принятием решения по заявке, подготовкой заключения эксперта по результатам проведения работ по подтверждению соответствия продукции, принятием решения по сертификации, принятием решения по прекращению действия сертификата соответствия, принятием решения по приостановлению действия сертификата соответствия, принятием решения по возобновлению действия сертификата соответствия.

Специалист выполняет по распоряжению руководителя органа по сертификации работы по подтверждению соответствия под контролем эксперта, участвующего в выполнении работ по подтверждению соответствия [5]. Ответственность за работы по подтверждению соответствия, выполняемые специалистом, несет контролирующий данные работы эксперт.

Среди основных обязанностей, на основе которых можно сформировать модель компетенций и оценивать специалиста органа по сертификации можно выделить:

- 1) организационно-технические мероприятия по отбору и идентификации образцов, взаимодействию с другими органами по сертификации и испытательными лабораториями,
- 2) составление и анализ технической правильности заполнения всех документов органа по сертификации, в том числе поступающих от заявителей,
- 3) оформление заявок на получение сертификатов,
- 4) передача сертификатов и деклараций о соответствии и сопроводительных документов заявителям,
- 5) передача документов по инспекционному контролю за сертифицированной продукцией заявителям,
- 2) материально-техническое обеспечение органа по сертификации,
- 3) организационно-технические мероприятия по повышению квалификации персонала,
- 4) документирование процесса установления и применения стандартов.

Подводя итоги всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что применение компетентного подхода для должности специалиста органа по сертификации обеспечит наглядность требуемых навыков как для соискателей, так и для сотрудников уже работающих на данной должности. Такой подход позволит упростить и сделать более объективным и эффективным процесс управления данными сотрудниками. На основе разработанных компетенций можно сформировать критерии оценки сотрудника и в зависимости от уровня владения ими определить разный зарплатный диапазон, что позволит мотивировать сотрудников к постоянному развитию своих профессиональных навыков и к стремлению достижения лучших результатов.

Список литературы

1. Гукемухов Е.Ю. Роль компетентного подхода в повышении качества образования. Федеральное государственное научное учреждение Институт теории и истории педагогики Российской академии образования // [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.itiprao.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=154:confrolcompetpodhoda&catid=42:ja-roslavlconfmater.
2. Пермяков О. Е. Развитие систем оценки качества подготовки специалистов/Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора педагогических наук. С.-Пб.-2009.
3. Компетенция [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Компетенция>.
4. Федеральный закон "О независимой оценке квалификации" от 03.07.2016 N 238-ФЗ.
5. Димов Ю.В. Метрология, стандартизация и сертификация: Учебник для вузов. 3-е изд.— СПб.:Питер, 2010.
6. Закон Российской Федерации «О сертификации продукции и услуг» от 10.06.1993г., № 5153-1.
7. Специалист по сертификации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.superjob.ru/research/articles/2025/specialist-po-sertifikacii/>.

УДК 338.462

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

ЯРКОВА ТАТЬЯНА АНДРЕЕВНА

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Новокузнецкий институт (филиал) КемГУ»

РОВАЙН КРИСТИНА АЛЕКСАНДРОВНА

студент

ФГБОУ ВО «Новокузнецкий институт (филиал) КемГУ»

Аннотация: в работе проведено исследование актуальных проблем и направлений развития в области индустрии гостиничного бизнеса; особое внимание обращается на анализ тенденций в развитии гостиничного бизнеса на современном этапе; предложены направления решения ключевых проблем в развитии гостеприимства в целом и по регионам РФ

Ключевые слова: гостеприимство, бизнес, развитие, индустрия, исследование, маркетинг, профессионализм, культура обслуживания, бизнес-коммуникации

MODERN DIRECTIONS OF HOTEL BUSINESS DEVELOPMENT

Yarkova Tatiana Andreevna,
Rovine Christine Aleksandrovna

Abstract: In the work the research of actual problems and directions of development in the field of the hotel business industry was conducted; Special attention is paid to the analysis of trends in the development of the hotel business at the present stage; Directions of the decision of key problems in development of hospitality as a whole and on regions of the Russian Federation are offered

Key words: hospitality, business, development, industry, research, marketing, professionalism, service culture, business communication

На сегодняшний день гостиничная индустрия стремительно набирает обороты развития. Данный бизнес является прибыльным, если правильно распределить базовые денежные средства и грамотно управлять такой отраслью как менеджмент туризма. Однако с развитием индустрии гостеприимства проявились и проблемы. Проведенный анализ показывает, что развитие сферы гостиничного бизнеса в настоящее время сталкивается с определенными проблемами и трудностями:

- низкий профессионализм;
- отсутствие практических и теоретических знаний, недостаточный уровень подготовленности специалистов - менеджеров;
- низкое качество российского продукта;
- не развитость культуры обслуживания в гостиницах, которая не может позволить эффективно продавать гостиничные услуги;
- отсутствует централизованная информации о ситуации в регионах России;
- отсутствие развитых межрегиональных связей, что не дает объективной информации о специфике потребностей в регионах России;

- недостаток информации о динамике и особенностях спроса среди различных групп региональных потребителей;
- забыта культура корпоративных отношений.

Также отмечается крайне низкий уровень бизнес-коммуникаций между гостиницами и гостиничными цепями, направленных на совместное решение рыночных проблем (сокрытие информации, нечистоплотная конкуренция, демпинг, закрытость, недоброжелательность).

За последнее десятилетие гостиничный бизнес на территории России достиг определенного прорыва и стал одним из наиболее динамично развивающихся сегментов рынка. По мнению специалистов-аналитиков, ожесточающаяся с каждым годом конкурентная борьба отельеров, через несколько лет приведет к снижению преysкурантов цен на предоставляемые услуги и при этом повысит качество оказываемых услуг с внедрением высоких технологий. В результате этого даже гостиницы эконом-класса перестанут ассоциироваться у потребителя с дешевой отделкой и отсутствием элементарных удобств. Ежегодные статистические данные подтверждают сохраняющиеся темпы развития гостиничного рынка страны, которые в настоящее время составляют около 20-25% в год. Произошла переоценка территориального пространства, которая привела к сокращению долей обеих российских столиц в общем отраслевом балансе. Уже на конец 2015 г. прослеживался резкий подъем в сфере гостеприимства на всей территории РФ (в 2014 г. услугами гостиничного бизнеса пользовались на 28% меньше, чем в 2015 г.).

Наблюдается процесс деконцентрации, который происходит на фоне оживления гостиничного бизнеса в иных округах. Способствующим фактором стало проведение спортивных соревнований разного ранга, в том числе мирового масштаба на территории РФ, проведение саммитов и конференций. На этом фоне гостиничный бизнес активизировался и стал активно развиваться в ряде российских городов-миллионеров. Однако сохраняются проблемы устаревшей инфраструктуры, недостаточного профессионализма обслуживающего персонала, а также малого количества гостиниц, соответствующих мировым стандартам.

С приходом новых игроков в гостиничный рынок особую актуальность приобретает проблема повышения кадрового профессионализма. На повестку дня выходит немаловажная проблема неграмотного менеджмента гостиниц. В связи с длительным сроком невостребованности сегмента встает вопрос о поиске и воспитании профессионалов менеджеров, которые смогли бы сформировать рыночную стратегию развития гостиничного предприятия. Неквалифицированный и непрофессиональный уровень работников данной сферы может стать весомой проблемой в формировании рынка соответствующего мировым стандартам гостиничных услуг. По мнению отельеров, конкуренция невозможна без улучшения качества обслуживания и расширения спектра услуг.

Рынок гостиничных услуг в России еще далек от перенасыщения и продолжает формироваться. Развитию гостиничного бизнеса на территории РФ может сопутствовать создание развитой транспортной инфраструктуры, сферы питания, рост финансовых учреждений, розничной торговли, разработка новых туристических маршрутов, что повысит инвестиционную привлекательность данной сферы. Для решения проблем в сфере гостиничного бизнеса необходимо выйти на рынок профессиональных гостиничных операторов; открыть новые гостиничные комплексы; реконструировать существующие; привлечь к управлению гостиницами профессиональных менеджеров.

Таким образом, основными проблемами в развитии гостиничного бизнеса на современном этапе являются устаревшую инфраструктуру, что сдерживает поток туристов в регионы; сложности со средствами сообщения; недостаточное количество гостиниц, соответствующих мировым стандартам; плохо обученный персонал. Во всех сферах гостиничной деятельности, как на уровне государственных структур, так и в области формирующегося гостиничного бизнеса, в настоящее время идет поиск новых форм работы, расширение сферы предложения и углубление его специализации. При этом российским бизнесменам еще нужно приложить немало усилий в повышение качества предлагаемых услуг в сфере гостеприимства.

Список литературы

1. Громова А. В., Яркова Т. А. Маркетинговые исследования в гостиничном бизнесе / Современные технологии в мировом научном пространстве. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Томск . 25 января 2016 г. -Уфа: Аэтерна, 2016. - С. 20-22.
2. Дручевская Л. Е. Перспективы и особенности развития гостиничного бизнеса в России // Сервис в России и за рубежом. - 2013. - №6. - С. 16–22.
3. Костин К. Б. Проблемы развития туристско-гостиничного бизнеса России и пути их решения // Известия Санкт-Петербургского государственного университета. - 2013. - №4. - С. 61-67.
4. Кривова А. В., Яркова Т. А. Совершенствование ценовой стратегии гостиничного предприятия / Интеллектуальный и научный потенциал XXI века. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа. 1 февраля 2016 г. - Уфа: Аэтерна, 2016. - С. 76-78.
5. Орлова Д. И. Основные тенденции развития индустрии гостеприимства в России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2015. - №49. - С. 41-47.
6. Смокотнина М. В., Яркова Т. А. Управление качеством гостиничных услуг / Интеллектуальный и научный потенциал XXI века. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа. 1 февраля 2016 г. - Уфа: Аэтерна, 2016. - С. 156-159.
7. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)». - Режим доступа: <http://www.fcp.economy.gov.ru>
8. Шабанова Т. Н. Проблемы и перспективы развития гостиничного бизнеса // Курортно-рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы. - 2012. - №1. - С. 46-49.

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

КОКОВА НАРИН ТАМБИЕВНА,

Ассистент кафедры экономики и менеджмента в туризме,
Кабардино-Балкарский Государственный Университет им.Х.М.Бербекова, г.Нальчик, Российская
Федерация.

ШЕБЗУХОВ ИНАЛ ТИМУРОВИЧ

Магистрант 2 г.о. направления «Менеджмент»

Аннотация: Корпоративная культура как неотъемлемая составляющая эффективности предприятия не вызывает никаких сомнений, а методы ее совершенствования обсуждаются не первый десяток лет. Однако, несмотря на огромное количество написанных на эту тему трудов, данный вопрос с годами не теряет своей актуальности.

Ключевые слова: корпоративная культура, гостиничное предприятие, внутренняя коммуникация, кросс-культурный коллектив, стереотипизация, качество обслуживания.

FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF CORPORATE CULTURE OF THE HOTEL ENTERPRISE

**Kokova Narin Tambieвна,
Shebzukhov Inal Timurovich**

Annotation: Corporate culture as an integral component of the efficiency of the enterprise does not cause any doubts, and the methods of its improvement are discussed not for the first ten years. However, despite the huge number of works written on this topic, this issue does not lose its relevance over the years.

Key words: corporate culture, hotel enterprise, internal communication, cross-cultural collective, stereotyping, quality of service.

Неоспоримо, что именно культура руководителя представляет собой фундамент, на котором базируется корпоративная культура любого предприятия. Владеющий корпоративной культурой руководитель постоянно озабочен совершенствованием системы управления и повышением адаптационных возможностей корпорации. Это особенно важно при нестабильности внешней среды. Поскольку главным в деятельности руководителя является выработка управленческого решения, то важное значение имеет такая составляющая корпоративной культуры руководителя, как культура мышления. Корпоративная культура должна быть адекватной миссии и видению организации и помогать реализовывать поставленные цели [1, с.89].

Влияние внешних экономических факторов прямо пропорционально: естественно, что корпоративная культура предприятий, находящихся в странах с развитой, стабильной экономикой более эффективна. Однако, независимым от экономической стадии развития государства является фактор теку-

чести кадров на предприятии. Особенно остро этот аспект выражен на предприятиях гостиничного сервиса. Гостиничные предприятия представляют собой исключительно поликультурную среду, которая должна быть достаточно мобильной для аффективного функционирования и конкурентоспособности на рынке услуг.

Средства размещения, функционирующие исключительно на сезонной основе, испытывают трудности с временным фактором формирования культуры предприятия. Немного лучше обстоят дела с гостиничными предприятиями, функционирующими на протяжении всего календарного года, однако они не менее подвержены проблеме высокой текучести кадров. Так, к примеру, практика показала, что средний период работы сотрудника в отеле составляет 1-2 года. Учитывая, что процесс социопсихологической адаптации персонала на новом месте работы составляет около 3 месяцев, мы можем сделать вывод, что период эффективной деятельности сотрудника в отделе достаточно невелик. Одной из причин такой нестабильности является прямая пропорциональность категории отеля и предлагаемых им для своих сотрудников условий. Так, к примеру, заработная плата ассистента менеджера в сети гостиниц Rotana равна окладу менеджера высшего звена в сетке предприятий Kezner Inc., которая включает в себя всемирно известные отели Atlantis на Багамах и в ОАЭ. Гостиничные предприятия такого уровня компенсируют низкий оклад степенью престижности своего бренда, и тем самым, гарантируют персоналу последующую репутацию на рынке труда.

Другой наиболее существенной преградой на пути эффективного функционирования системы внутренней коммуникации кросскультурной организации является феномен стереотипизации и внутренних социальных установок. Феномен стереотипизации может проявляться как в горизонтальном, так и в вертикальном каналах системы внутренней коммуникации, а так же быть как односторонним, так и дуальным. Стереотипы не позволяют персоналу объективно оценивать решения руководства, а так же результаты трудовой деятельности своих коллег. Более того, стереотипы, имеющие место в сознании персонала, не нашедшие своего опровержения не только сказываются на уровне межличностных отношений, но так же отражаются на качестве обслуживания через призму аналогичного субъективного отношения к клиентам [5, с.242].



Рис. 1. Алгоритм создания эффективной системы внутренних коммуникаций [5, с.242].

Создание эффективной системы внутренних коммуникаций состоит из 6 основных этапов (рис. 1). Прежде всего, необходимо провести диагностику существующей системы коммуникаций. Следующий этап — создание единого информационного пространства, разработка политики и стандартов компании в области ВК, далее — внедрение этих стандартов, укрепление лояльности персонала, затем — мониторинг работоспособности системы ВК, оценка ее эффективности и принятие мер по ее улучшению, постановка новых задач в области управления внутренними коммуникациями.

Выше перечисленные особенности функционирования корпоративной культуры гостиничного предприятия представляют собой существенную угрозу качеству обслуживания и, соответственно, степени его конкурентоспособности на рынке услуг. С целью исключения потенциального риска, руководитель должен учитывать обстоятельства внешней среды, реалии складывающейся обстановки, общественное устройство той большой системы, в состав которой он входит вместе со своей корпорацией. Также он должен владеть в достаточной полноте элементами общей культуры, для того, чтобы освоить элементы корпоративной культуры, тонкости работы в поликультурной среде и привить их подчиненным.

Список литературы

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., – М.: Гардарики, 2005. – 296 с.
2. Томилев В.В. Культура предпринимательства. – СПб: Издательство «Питер», 2004. – 368 с.
3. Корпоративное управление: стратегии и механизмы: Материалы всероссийской научно-практической конференции - Воронеж, 2009. - 177с.
4. Поляков Д.Ю. Эффективное взаимодействие с персоналом: как добиться взаимности? [Электронный ресурс] - <http://www.hr-portal.ru/article/>
5. Стас Н.Т. Система внутренних коммуникаций кросскультурной организации (на примере сферы услуг): Материалы международной научной конференции студентов и аспирантов "Перспектива 2015"- Нальчик 2015 - 430с.
6. Гриценко В.В. Теоретические основы исследования социально-психологической адаптации личности/группы в новой социо- и этнокультурной среде // Проблемы социальной психологии личности. // Электронный ресурс// Режим доступа: http://psyjournals.ru/sgu_socialpsy/issue/30303_full.shtml

УДК 330

ТЕНДЕНЦИИ ПРИМЕНЕНИЯ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

ЧЕРЕВКО СВЕТЛАНА ПЕТРОВНА

студент 1 курса «Института магистратуры»
РГЭУ (РИНХ)

Аннотация: в статье рассмотрено значение облачных технологий для современных коммерческих организаций, проведен статистический анализ их использования и особенности функционирования. Определены основные риски, связанные с использованием облачных технологий.

Ключевые слова: Cloud Computing, информационные технологии, Google Диск, Big Data.

TRENDS OF APPLICATION OF CLOUD TECHNOLOGIES IN THE ACTIVITIES OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Cherevko Svetlana Petrovna

Annotation: the article considers the importance of cloud technologies for modern commercial organizations, conducted a statistical analysis of their use and features of functioning. The main risks associated with the use of cloud technologies are identified.

Keywords: Cloud Computing, information technology, Google Drive, Big Data.

Современная сфера IT (информационных технологий) занимает существенное место в экономике большинства стран. Построение информационного общества стимулирует распространение информационных технологий и способствует росту его значимости как одного из ключевых факторов роста конкурентоспособности компании. Cloud Computing (облачные технологии) играют одну из ведущих ролей в данном процессе.

Несмотря на то, что облачные технологии завоевали широкую популярность только сейчас, сам принцип «информационной облака» в классическом понимании известен разработчикам уже более 10 лет. Под этим принципом подразумевается технология, предусматривающая обработку данных на значительном расстоянии и распределение информации. Иначе говоря, несколько (иногда неограниченное количество) пользователей могут превращать или считывать данные любого размера независимо друг от друга, при этом, не имея дорогого программного обеспечения. В качестве наглядного и известного многим примера можно привести сервис Google Диск, который позволяет редактировать таблицы и документы группе людей независимо от устройства, с которого они это осуществляют. Одним из примеров отечественных разработок является аналог Google Диска - Яндекс Диск.

Объемы обрабатываемой информации растут, и их структура усложняется: все больше компаний начинают использовать Big Data технологии в анализе различных данных. Например, по оценкам Cisco за период с 2012 по 2016 год наблюдалось 82-ти процентный рост трафика, который каждый месяц передается мобильными сетями, а исследования Tech Pro Research показало, что более 50 телекоммуникационных компаний и 45 процентов инженерно-конструкторских бюро используют Big

Data в своей деятельности. Уже в 2020 году специалисты компании IDC прогнозируют рост информационных объемов до 32 триллионов гигабайт [1, с.2].

Сфера использования технологий Больших Данных обширна. Так, с помощью Больших Данных можно узнать о предпочтениях клиентов, об эффективности маркетинговых кампаний или провести анализ рисков. Ниже представлены результаты опроса IBM Institute, о направлениях использования Big Data в компаниях.

Сферы применения Больших Данных



Рис. 1. Сфера применения «Big data» согласно исследованиям IBM Institute for Business Value

Как видно из рисунка 1, большинство компаний используют Большие Данные в сфере клиентского сервиса, второе по популярности направление – операционная эффективность, в сфере управления рисками Большие Данные менее распространены на текущий момент.

Следовательно, увеличение масштабов обрабатываемой информации делает доступ к ней технологически сложным и, соответственно, ограничивает мобильность пользователя, ведь для работы с большими объемами данных ему необходимо иметь прямой, непосредственный доступ к серверу. Использование же облачных технологий позволяет существенно оптимизировать процессы отображения информации и внесение в нее изменений любого характера.

Именно благодаря этому, Cloud Computing на современном этапе своего развития широко применяется в практике бизнеса. Согласно опросу компании Spiceworks, 93% предприятий регионов Среднего Востока, Европы и Африки используют в работе как минимум 1 виртуальную платформу, базирующуюся на облачных технологиях. На сегодняшний день, около 2/3 директоров IT-отделов различных компаний считают Cloud Computing основной движущей силой бизнеса.

Однако еще несколько лет назад возможности применения облачных технологий были весьма ограниченными. В зависимости от потребностей предприятия Cloud Computing мог быть использован при создании архива данных, веб-представительств или корпоративной почты. В современных же условиях облачные технологии участвуют в планировании бизнес-процессов, поддержке технических решений и даже построении «виртуальных офисов».

Популярность облачных технологий и расширение сфер их использования непосредственно связаны с преимуществами, которые они несут для компаний:

- внедрение облачных технологий не требует от предприятий масштабных капитальных затрат на покупку hardware и лицензированного программного обеспечения;
- подключение к виртуальным платформам, работающих на основе облачных технологий может быть осуществлено с любой географической точки;
- для работы с облачными технологиями не нужны высококвалифицированные IT-специалисты,

позволяет существенно снизить затраты на оплату труда.

Однако, несмотря на распространенность Cloud Computing и сложность выполняемых ими задач, существует ряд недостатков, сдерживающих развитие облачных технологий в рамках предприятий. Прежде всего, это слабый уровень защищенности данных, находящихся в «информационной облаке». Конфиденциальные данные о состоянии здоровья, информация о банковских счетах или любые другие персональные данные могут беспрепятственно попасть к третьим лицам.

Аналитик Burton Group Дрю Ривз отмечает также на следующем: «Укрепление доверия к различным IT-услугам (облачных технологий в том числе) требует последовательной работы, возможности проверки результатов прошлых периодов / опыта работы с другими организациями, гарантий сервиса на случай непредвиденных обстоятельств и бескомпромиссной прозрачности» [3, С. 14]. К сожалению, не все IT-компании, предоставляющие предприятиям услуги, связанные с облачными технологиями удовлетворяют вышеуказанным условиям, также выступает сдерживающим фактором при принятии решений по применению Cloud Computing.

«Облачный» подход к организации IT-инфраструктуры позволяет экономить на капитальных инвестициях и поддержке, поскольку на аутсорсинг выводятся все непрофильные для бизнеса задачи. В 2015–2018 гг. темпы роста российского рынка облачных технологий составят около 25%, считают аналитики iKS-Consulting.

Доверие к облачным технологиям в корпоративном секторе продолжает расти. По результатам опроса, проведенного Verizon, в 2015 г. 77% компаний считали, что облачные технологии дают им преимущества и помогают оставаться конкурентоспособными. Исследование IDG Research Services показывает: 73% компаний уверены, что гибридное облако создает предпосылки для цифровой трансформации бизнеса, позволяет внедрять цифровые бизнес-инициативы быстрее, проще и с меньшими затратами.

Таким образом, использование облачных технологий в деятельности предприятий на современном этапе их развития имеет ряд как положительных, так и отрицательных последствий, но распространение глобализационных трендов и интернационализация экономик бесспорно положительно влияют на их имплементацию в современные бизнес-процессы.

Список литературы

1. IT-Град, Тренды и статистика: тенденции развития рынка облачных технологий 2015, Код доступа: <https://habrahabr.ru/company/it-grad/blog/271635/>
2. Deloitte, Cloud Computing in 2016, Private Company Issues and Opportunities, Код доступа: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/deloitte-growth-enterprise-services/articles/private-company-cloud-computing.html>
3. Fernando Koch, Marcos D. Assunc̃ao, Marco A. S. Netto, A Cost Analysis of Cloud Computing for Education. – Brazil: IBM Research, 2017.

© С.П. Черевко, 2017

УДК 657

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

ШАБАЛИНА ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: В статье раскрывается роль управленческого учета в российских компаниях, его преимущества и недостатки, раскрываются функции и компоненты, а также проводится сравнительный анализ финансового и управленческого учета.

Ключевые слова: Управленческий учет, финансовый учет, управленческие решения, информационная система.

FEATURES OF MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM

Shabalina Tatyana Vasilievna

Annotation: The article reveals the role of management accounting in Russian companies, its advantages and disadvantages, reveals functions and components, and compares financial and management accounting.

Keywords: Managerial accounting, financial accounting, management decisions, information system.

С развитием рыночных отношений важнейшей задачей хозяйствующего субъекта является обеспечение эффективности управления. Место компании и вообще существование на рынке главным образом зависит именно от правильного принятия решения и определения путей развития. Поэтому менеджмент этих организаций должен обладать достоверной информацией, необходимой для принятия правильных управленческих решений. Основой для принятия решений служит система управленческого учета.

Учет представляет собой механизм сбора, обработки и представления информации о различных видах деятельности. Сейчас существует множество видов учета: бухгалтерский, финансовый, статистический, налоговый, управленческий и др. Информация, которая собирается по различным видам учета отличается в зависимости от целей сбора и пользователей. Так, например, для налогового учета целью сбора информации является формирование налоговой базы для уплаты налогов. Показателями при данном учете будут налоговые органы, а учетными центрами – хозяйствующие субъекты, и цели у них будут противоположными: одни будут стремиться увеличить налоговую базу и, следовательно, размер уплачиваемого налога, а другие, наоборот, минимизировать сумму налогов [1].

Что касается управленческого учета, то тут и центры учета, и пользователи информации имеют одни и те же цели – увеличение прибыли, рентабельности, рост бизнеса и как следствие рост компании. Управленческая информация способствует руководству в принятии правильного решения, а управленческий учет становится при этом связующим звеном между управлением предприятием и его текущей деятельностью. Непосредственно с помощью управленческого учета руководитель может делать выводы по поводу качества осуществления функций управления: контроль, мотивация, планирования, организации. Также посредством управленческого учета реализуются основополагающие функции управления организацией:

- Планирование – постановка тактических, стратегических, оперативных целей, проведение действий по их осуществлению, и контроль за их реализацией.

- Учет ресурсов предприятия. Данная функция заключается в том, что только при наличии достоверной информации о наличии имеющихся ресурсов у предприятия можно организовать их рациональное использование.

- Контроль и анализ финансово-хозяйственной деятельности. Данная функция включает: мониторинг и измерение основных показателей деятельности, их анализ и оперативное реагирование на них. Основными управленческими отчетами будут управленческий учет о прибылях и убытках и отчеты по центрам финансовой ответственности [6].

На российских предприятиях ответственным лицом за постановку системы управленческого учета назначается главный бухгалтер или финансовый директор. Однако существует и другая практика – на отечественных предприятиях вводится отдельная должность бухгалтера по управленческому учету или финансового контролера, под руководством финансового директора или главного бухгалтера. После определения ответственных за управленческий учет на предприятии лиц, начинается процесс организации и внедрения системы управленческого учета. При этом следует систематизировать и классифицировать процессы, основываясь на систематике управленческого учета

Целью составления управленческих отчетов является удовлетворение информационных потребностей руководства предприятия, следовательно, определение требований к порядку представления управленческой отчетности относится исключительно к их ведению. Для руководства важное значение имеет содержание информации, при этом не менее важным является способ ее представления. Основными требованиями к составлению качественной управленческой отчетности являются:

- Объективность, т.е. информация не должна быть предвзятой, должна отражать факты, а не оценки;

- Целесообразность, т.е. информация должна отвечать целям, для которой она была подготовлена;

- Сопоставимость, т.е. информация должна быть сопоставима по времени и структурным подразделениям;

- Краткость, т.е. отсутствие лишней информации;

- Рентабельность, т.е. затраты на получение информации не должны превышать выгоды от ее применения

- Оперативность, т.е. информация должна быть подготовлена к времени, когда она необходима [2].

У информации, формируемой управленческим учетом, существуют следующие качественные характеристики:

1. Актуальность – ценность информации в данный момент времени, ее своевременность.

2. Точность – соответствие показателей в отчетности реальной ситуации

3. Ответственность – наличие уполномоченных работников внутри организации, обязанных отвечать за ту или иную информацию, которая формируется управленческим учетом. Именно это качество формирует один из важнейших институтов управленческого учета – центры ответственности, к которым относятся: центры затрат, доходов, прибыли, учета, инвестиций и др.

4. Измеряемость – возможность качественной и количественной оценки процессов. При рассмотрении этой характеристики необходимо руководствоваться принципом – измеряться должно все, что поддается измерению. Что касается качественных показателей, то они могут формироваться на основе экспертных оценок, опросов, анкетирования [4].

Управленческий и финансовый учет имеет ряд различий, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Различия между управленческим и финансовым учетом

Сравнительные показатели	Управленческий учет	Финансовый учет
Пользователи	Руководство компании, внутренние пользователи	Внешние пользователи: государство; инвесторы, кредиторы и др.
Форма представления	Свободный	Регулируется стандартами
Цели	Планирование, управление, принятие решений менеджерами компании	Принятие экономически обоснованных решений пользователями информации
Стандарты	Существуют внутри организации, иногда регламентируются независимыми организациями	Существуют в каждой стране, существуют международные стандарты финансовой отчетности
Форма отчетов	В соответствии с потребностями руководства и менеджеров	В соответствии со стандартами
Периодичность	Различается в зависимости от характера информации	Ежегодно – полная отчетность, ежеквартально, ежемесячно-промежуточная отчетность
Подтверждение информации	Не требуется или регламентируется внутренними правилами	Требуется подтверждение аудиторами в большинстве случаев
Предмет информации	Деятельность компании в целом, а также в резерве по отдельным подразделениям	Деятельность компании в целом
Состав информации	Финансовые и нефинансовые показатели, количественная и качественная информация	Финансовые показатели, количественная и качественная информация
Конфиденциальность	Составляет коммерческую тайну	Доступна широкому кругу пользователей

Управленческий учет обладает следующими положительными чертами:

- Своевременное выявление проблем, минимизация рисков;
- Контроль над затратами, наиболее точный учет;
- Повышение рентабельности, прибыли;
- Повышение эффективности управления организацией [3].

Все вышеперечисленные черты способствуют более эффективной работе предприятия. Следовательно, можно сделать вывод, что главной задачей учета менеджмент отечественных компаний видится в снижении затрат вследствие контроля и как результат – повышение прибыли и рентабельности организации.

Однако, несмотря на ряд преимуществ, имеются недостатки и проблемы, связанные с ведением управленческого учета:

- Отсутствие материально-технических средств;
- Отсутствие человеческих ресурсов;
- Необязательность применения в России [5].

Таким образом, система управленческого учета – ключевое звено информационной среды организации, которое неразрывно связано с системой финансов как через финансовый учет, так и через влияние на финансовые показатели, в том числе рентабельность бизнеса. Тем не менее, вышеперечисленные проблемы, связанные с ведением управленческого учета, являются достаточно значимыми и требуют комплексного решения.

Список литературы

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. — 6-е изд., — М. : Омега-Л, 2007. —570с.
2. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет : учебник. —6-е изд. — М. : Дашков и К, 2008. —460с.
3. Дариенко Ж.Ю. Особенности формирования управленческой учетной политики / Ж.Ю. Дариенко, М.В. Феськова //Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2016. № 4 (20). С. 81-85.
4. Бобрышев А.Н. Сущность и специфика учетной работы в условиях инфляции / А.Н. Бобрышев, М.В. Феськова, А.В. Сидоренко // Международный бухгалтерский учет. 2017. Т. 20. № 7 (421). С. 413-430.
5. Феськова М.В. Перспективы использования системы «директ-костинг» для целей управленческого анализа себестоимости и прибыли / М.В. Феськова, Я.В. Дариенко, Е.В. Лазарева //Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-3 (53-3).С.892-895.
6. Феськова М.В. Организация системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции виноделия/М.В. Феськова // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. № 32. С. 168-173.

УДК 330

МАЛЫЙ БИЗНЕС В ИНГУШЕТИИ: МЕРЫ И ПРОГРАММЫ, РАЗРАБАТЫВАЕМЫЕ ДЛЯ ЕГО УСПЕШНОГО СТАНОВЛЕНИЯ

ТАТИЕВА ФАТИМА АПТИЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Ингушский государственный университет»

АЛБАГ АЧИЕВА ПЯТИМАТ НАЗИРОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Ингушский государственный университет»

Аннотация: Малое предпринимательство, как сектор экономики, способствует созданию необходимой атмосферы конкуренции, способно быстро реагировать на различные рыночные изменения, заполнять пустующие потребительские ниши рынка, создавать дополнительные рабочие места, а также представляет собой основной источник формирования среднего класса, иными словами способствует расширению социальной базы проводимых реформ.

Ключевые слова: МСП, КУРС, программа, развитие, экономический рост

SMALL BUSINESS IN THE INGUSHETIA REPUBLIC: POLICIES AND PROGRAMMES DEVELOPED FOR ITS SUCCESSFUL ESTABLISHMENT

Tatieva Fatima Aptieva,
Albagachieva Pyatimat Nazirovna

Abstract: Small business, as a sector of the economy, helps create the necessary atmosphere of competition, is able to respond quickly to different market changes, filling a vacant consumer niche market, create more jobs, but also represents the basic source of formation of the middle class, in other words contributes to the expansion of the social base of the reforms.

Key words: MSP, KURS, program, development, economic growth

Одним из главных приоритетов в социально-финансовом формировании Республики Ингушетия остается формирование малого бизнеса. Финансовые и демографические характерные черты региона предрешили важность малого бизнеса в социально-финансовом формировании республики. На сегодняшний день малое предпринимательство способно существенно повысить темпы экономического формирования республики.

В целях формирования благосклонного предпринимательского климата в республике принята целая группа нормативно-правовых актов, создающих общее устройство предложения общегосударственной помощи субъектам малого и среднего бизнеса.

В Республике Ингушетия имеется законодательная база по поддержке МСП, которую составляют: Закон Республики Ингушетия № 31-РЗ от 30.12.2008г. (ред. от 03.12.2013г.) «О развитии малого и

среднего предпринимательства в Республике Ингушетия», Закон Республики Ингушетия № 24-ПЗ от 04.05.2010г. (ред. от 04.05.2010г.) «Об основах государственно-частного партнерства в Республике Ингушетия», Закон Республики Ингушетия № 46-ПЗ от 03.12.2013г. (ред. от 03.12.2013г.) «Об уполномоченном по защите прав предпринимателей в Республике Ингушетия» и др.

Сегодня в Республике Ингушетия осуществляют свою деятельность 1307 малых и средних предприятий и 10117 индивидуальных предпринимателей. Число занятых в сфере малого предпринимательства по отношению к общему числу занятых по экономике Республики Ингушетия оценивается в 17,9 процента (12,8 тыс. человек).

В Республике Ингушетия осуществляется ряд мероприятий, направленных на становление и развитие малого предпринимательства:

- проводится работа по реализации Программы «Рабочее место - в каждый двор»;
- создана Ассоциация корпоративных структур и простых товариществ «Казачьи подворья» на базе Объединения сельскохозяйственных производственных кооперативов «Казачья община», объединив 3849 семейных предприятий казачьих общин Республики Ингушетия;
- Комитетом Правительства Чеченской Республики по малому бизнесу и предпринимательству и Комитетом КУРС по регионам России и СНГ заключен договор о создании Бизнес-Инкубатора «Северный Кавказ» на базе муниципальных образований регионов России. Бизнес-Инкубатор «Северный Кавказ» - это место плотной концентрации вновь образующихся простых товариществ на базе семейных предприятий (мини-коллективизация в частном секторе). Его цель заключается в повышении шансов этих товариществ на выживание и рост за счет объединения имущества и знаний нескольких семейных предприятий, управленческой поддержки и профессиональной подготовки;
- начата работа по созданию подсобных хозяйств, частных подворий, семейных предприятий и мини-цехов в частном и общественном секторах по выращиванию, переработке, хранению и реализации сельскохозяйственной, ремесленной и промышленной продукции в рамках данной программы, создавая для членов казачьих общин «собственное дело» в сфере животноводства, птицеводства, земледелия, тепличного хозяйства, бытового обслуживания и торговли.

Наиболее интересной из всех проводимых в республике программ, является программа Комитета КУРС.

Комитетом КУРС разработана Программа «Рабочее место - в каждый двор» (далее - Программа), предусматривающая создание дополнительных рабочих мест в различных сферах жизнедеятельности человека путем вовлечения людей в простые товарищества, объединяющие свои финансовые, имущественные, интеллектуальные и другие ресурсы с целью достижения намеченных производных результатов и социально-экономических целей, а также рационального использования трудовых ресурсов.

Программа базируется на «методе проектов» по различным направлениям производственной деятельности, являющейся традиционной и экономически обоснованной для каждого региона.

Этот метод несет в себе новизну и преимущество, так как предполагает малозатратный и оседлый характер создаваемых дополнительных рабочих мест:

- вовлечение в трудовой процесс человека с его профессиональным и интеллектуальным;
- поднятие морального достоинства каждого человека, формирование самостоятельной позиции, особенно, подрастающего поколения.

Научная разработка и внедрение Программы в регионах России осуществляется через вышеупомянутый Бизнес-Инкубатор «Северный Кавказ» ЦВКС «Морозовский проект». Программа будет осуществляться также в школах и вузах путем создания межшкольных и межвузовских подсобных хозяйств с использованием каждого свободного метра площадей учреждений, на приусадебных участках родителей по проекту «Учитель - Ученик - Родитель», «преподаватель - Студент - Родитель», что позволяет судить об эффективности такой формы вовлечения в трудовую деятельность школьников, студентов, молодежи, их родителей и преподавателей.

Для оперативного руководства Бизнес-Инкубатором «Северный Кавказ» Центра внедрения корпоративных структур «Морозовский проект» организован Молодежный Совет Министров Российской Федерации по созданию дополнительных рабочих мест в регионах России.

Таким образом, Комитетом КУРС проводится работа по:

- созданию Федерального Штаба социально-благотворительных программ по созданию дополнительных рабочих мест в Республике Ингушетия;

- созданию сети учебно-деловых центров Ассоциации «Морозовский проект» по обучению населения малому бизнесу и предпринимательству, созданию дополнительных рабочих мест в регионах России на базе Института повышения квалификации работников образования Республики Ингушетия;

- созданию Бизнес-Инкубатора «Северный Кавказ», Центра внедрения корпоративных структур «Морозовский проект»;

- созданию Ассоциации корпоративных структур и простых товариществ «Казачьи подворья» по созданию дополнительных рабочих мест в регионах России, объединив 3700 семейных предприятий казачьих общин Республики Ингушетия;

1) организации в учебно-деловых центрах Ассоциации «Морозовский проект» обучения населения малому бизнесу и предпринимательству, а также по подготовке и переподготовке бывших работников правоохранительных органов, спецслужб, военнослужащих и их членов семей, путем предоставления им дополнительного профессионального образования, с целью последующего их трудоустройства;

- созданию подсобных хозяйств, частных подворий, семейных предприятий и мини-цехов в частном и общественных секторах по выращиванию, переработке, хранению и реализации сельскохозяйственной, ремесленной и промышленной продукции по проекту «Учитель - Ученик - Родитель», создавая для молодежи «Собственное дело».

Ознакомившись с данными, можно смело сказать, что при успешной реализации проекта республике ждет светлое будущее, в котором малое предпринимательство будет играть главенствующую роль.

Список литературы

1. Отчет о деятельности Комитета КУРС в РИ, 2016 г. – 26 с.;
2. Цурова Л.А. Рыночные механизмы в развитии малого бизнеса: факторинг. Материалы научно-практической конференции ИнГУ №3, 2011 г.;
3. Цурова Л.А. Точки роста социально-экономического развития Республики Ингушетия. Журнал «Вестник СОГУ» Северо-Осетинский государственный университет. – г. Владикавказ, №3 2015. – С. 10-15.

© Ф.А. Татиева, 2017
©П.Н. Албагачиева, 2017



УДК 330

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВЕДУЩИХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЕС НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ. BMW GROUP: GENERAL ANALYSIS.

БЫКОВСКИЙ СЕРГЕЙ СЕРГЕЕВИЧ,
ГОЯ БЕЖАН

Студент международного финансового факультета
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

Научные руководители:

Морева Евгения Львовна

заместитель директора Института промышленной политики и институционального развития, Департамент корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации - Морева Евгения Львовна.

Родионова Марина Евгеньевна

к. социол. н., доцент Департамента социологии, заместитель директора по планированию и организации НИР Финансового Университета при Правительстве РФ

Аннотация: В данной статье ставится задача рассмотреть результативность компании BMWGroup, её основную стратегию, направленную на будущие технологии, а также проследить корреляцию недавних событий в ЕС с деятельностью автопроизводителя. Помимо этого было решено проанализировать стоимость акций и предположить дальнейшую её динамику и стабильность активов BMWGroup в портфеле инвестора как одного из ведущего автопроизводителя Европейского союза..

Ключевые слова: BMWGroup, Европейский союз, результативность, анализ стоимости акций, автопроизводитель, биржевой рынок.

THE ACTIVITIES OF THE LEADING AUTOMAKERS OF THE EU ON THE EXAMPLE OF GERMANY. BMW GROUP GENERAL ANALYSIS

Bykovskiy Sergey ,
Goya Bezhan

Abstract: this article seeks to examine the performance of the company BMW Group, its main strategy for future technologies, and to trace the correlation of recent events in the EU with the activities of the auto manufacturer. In addition, it was decided to analyze the price of the shares and to assume its further dynamics and stability of the assets of the BMW Group in the portfolio of the investor.

Keywords: BMW Group, the performance, price of the shares analysis, auto manufacturer, stock market.

Introduction

The German economy is the largest economy in Europe. In 2011, the ranking of countries by total GDP Germany is ranked third by the World Factbook. Its industry is one bases of the economy of the country and

takes almost 46% of the general production.

German industry provides the country's leadership in many world markets of the finished product. The largest German companies have their subsidiaries, production and R&D facilities around the world [6].

One of the pillars of the German economy is extremely diversified and multi-engineering. It consists of several parts, including the most developed one, which is the automotive manufacturing. About 68% of the turnover is related to export operations — as a result, the share of Germany accounts for 20.4% of total world exports of mechanical engineering. Probably, it became famous all around the world for the quality of its products.

Annually produces about 6 million vehicles that is around 36% of the total car production of the European Union. Today 5 companies occupy a dominant position in the automotive industry in Germany, they are Audi AG, Volkswagen AG, BMW AG, Daimler AG, Opel and Ford Germany. Annually, Germany produces about 6 million vehicles and approximately 5.5 million German cars produced in other countries. The largest automobile company of German group Volkswagen is the world's third place after Toyota and General Motors. Obviously, the key competitor of the BMW AG is Daimler AG, other producers mainly have another price category and audience respectively. In our opinion, these 2 producers will compete almost always, unless people will understand that for now BMW is made generally for emotions, while Mercedes-Benz is producing with cold calculations. They could work well together.

Getting to our analysis, BMW is one of the biggest manufacturers in Germany and European Union correspondingly. In here we will learn some facts about history of such company and about its success in nowadays, will try to find out how stable its performance is, we will try to understand their future prospects and strategies and make some historical analysis of share price to compare the results with the assessments of rating agencies.

Definition

Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft (BMWAG), based in Munich, Germany, is the parent company of the BMW Group. The general purpose of the Corporation is the development, production and sale of engines, engine-equipped vehicles, related accessories and products of the machinery and metalworking industry as well as the rendering of services related to the aforementioned items. The BMW Group is subdivided into the Automotive, Motorcycles, Financial Services and Other Entities segments (the latter primarily comprising holding companies and Group financing companies). The BMW Group operates on a global scale and is represented in more than 150 countries worldwide. At the end of the reporting period, the BMW Group employed a workforce of 124,729 people [1, p. 3].

Originally founded in 1916 as Bayerische Flugzeugwerke AG (BFW), it emerged as Bayerische Motoren Werke G.m.b.H. in 1917, before finally becoming Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft (BMWAG) in 1918. The BMW Group comprises BMWAG itself and all subsidiaries over which BMWAG has either direct or indirect control. BMWAG is also responsible for managing the BMW Group as a whole.

The BMW brand sold more than two million vehicles for the first time in a single year. Demand for the X models, the BMW 2 Series and the new BMW 7 Series was particularly strong. The MINI brand also achieved record sales of 360,233 vehicles; as did BMW Motorrad, with 145,032 motorcycles and scooters sold. Rolls-Royce delivered 4,011 vehicles to customers and reported the second-best year in its 113-year history. The BMW Group continues to benefit from its balanced distribution of sales across the world's three major market regions: Europe, Asia and the Americas. BMW is making targeted investments in their production network of 31 sites in 14 countries on five continents to enhance performance and flexibility. The desirability of their brands and products is reflected in rankings and awards. The BMW Group was once again the highest-ranked automobile manufacturer in Fortune Magazine's 2017 "World's Most Admired Companies" and is the only German company in the top 50 [2]. With the "World Car Award" and "Best Car" for the BMW 7 Series and "Golden Steering Wheel" for the BMW i3, the BMW Group earned several of the world's top honors in 2016.

In 2016, BMWAG celebrated its 100th anniversary. Quite fittingly, the BMW Group finished its centenary year with record earnings. With its Strategy NUMBER ONE > NEXT, the BMW Group is moving forward with a sense of purpose into the challenging era of digitalization and electrification and fully intends to continue playing an active role in shaping technological change within the automobile industry.

A new era has begun for the company: in this, the first year of their “Next 100”, the company is embarking on a new age of individual mobility. For them, BMW are creating a new kind of premium mobility geared entirely towards their individual needs, and which will continue to thrill and excite them moving ahead.

BMW’ aspiration to be a technology leader in mobility is firmly anchored in Strategy NUMBER ONE > NEXT. To achieve this, BMW need to focus even more on a cooperative spirit. In the digital age, new players from the IT world are bringing their business model to the automotive sector – proving once again that individual mobility is an attractive field for future business.

BMW acquisition, together with other German manufacturers, of map service here was followed by another important strategic decision in 2016: the BMW Group is joining forces with Intel and sensor specialist Mobileye to advance highly automated and autonomous driving.

Financial Performance

BMW achieved its goals for 2016. They succeeded despite increasing uncertainties in the political and economic environment and strong competition on the global auto markets. The BMW Group posted record revenues of over 94.1 billion euros in 2016. Profit before tax also reached a new high of more than 9.6 billion euros. EBT rose slightly – as forecast – by 4.8 per cent year-on-year. Annual net profit increased by 8.0 per cent to more than 6.9 billion euros. The EBIT margin in the Automotive segment stands at 8.9 per cent and therefore remains within the company target range. The company is also one of the leading financial services providers in the automotive sector. BMW Group Financial Services division concluded more than 1.8 million new contracts with retail customers in 2016. For the first time, the segment Financial Services posted pre-tax earnings of more than 2.1 billion euros and therefore once again made a major contribution to the Group result. [1, p. 19]

Prospects

Autonomous driving will be a key technology for the future of mobility, opening up totally new possibilities for the customers. Above all, people will be able to reclaim the time they previously spent behind the wheel concentrating on the traffic. With all the products and services, BMW offers various forms of mobility that generate individual excitement, creative space, are intuitive to use and, at the same time, fully integrated into their customers’ lives. As the vehicle becomes more familiar with its owner, it offers tailored recommendations to make everyday life easier.

The transition to fully-autonomous driving, from around 2030, will see responsibility shift from driver to machine in five stages. BMWAG already have around 8.5 million connected vehicles on the road today [1, p. 18]. Their customers are already benefitting from state-of-the-art driver assistance systems in the BMW 7 Series and the new BMW 5 Series. The company are directing all its efforts towards the next technological leap, which will bring highly-automated driving and further future technologies to the road with the iNext in 2021.

Moreover, BMW is accelerating its Russian expansion with plans to double its production capacity and increase its level of localization to 48% in return for additional benefits and guarantees from the Russian government.

BMW, together with its partner Avtotor, Russia’s second-largest volume auto maker, is conducting negotiations with the government on the joint assembly of up to 50,000 cars annually at Avtotor’s Kaliningrad plant.

BMW considers it important to have guarantees that custom-duty reductions remain in effect, even if other potential participants do not adhere to the terms concluded with Avtotor. The auto maker also wants compensation for logistics costs and duty-free imports for its own cars.

Total investment in the project is estimated at RR15.7 billion (\$500 million). In addition to boosting capacity, BMW and Avtotor are planning new welding and painting facilities through local joint ventures with Magna, Johnson Controls and Lear, as well as a new test facility. [3]

Investment portfolio

BMW believes that the diverse challenges of tomorrow’s mobility open up new opportunities for further growth and technological progress which they will pursue in the interest of their customers. In doing so, the company combines fresh thinking, operational excellence and profitability. For the past seven years, the EBIT margin in the Automotive segment has been within or above their target range of eight to ten per cent. In early 2017, the rating agency Moody’s upgraded their long-term credit rating to A1 – giving the BMW Group the best

rating of any European automobile manufacturer and the second-highest worldwide, and our historical analysis of share prices is one of the instruments to prove it. This financial stability forms the basis for their investments in the future [5, p. 37].

It is only right that their shareholders share in their success. In the 101st year of BMWAG, the Board of Management and Supervisory Board will therefore propose to the Annual General Meeting the highest dividend in the history of the company for the financial year 2016, with a total payout of 2.3 billion euros. Associates of BMWAG in Germany will also share in the company's positive performance through their profit-sharing programme.

BMW SWOT Analysis

Strengths:

1. BMW is a highly reputable brand with strong brand image with is associated with efficiency and prestige. As it is illustrated in Figure 1 below, BMW is the second most valuable brand in automobile industry after Toyota with an estimated brand value of USD 6.35 billion. High brand value is a considerable strength for any business as it is a convincing indicator of a high level of consumer loyalty.

2. BMW offers a highly automated driving experience and its vehicles are packed with advanced features and capabilities. With BMW ConnectedDrive, the BMW Group has been in a leading position when it comes to driver assistance systems for the past two decades. BMW i3 as presented at the 2015 Consumer Electronics Show (CES) in Las Vegas, is able to avoid obstacles and park itself. Moreover, apart from its well-known functions, such as the intelligent emergency call, the Concierge Call or the real-time traffic information feature, Connected Drive also comprises new highlights such as a Wi-Fi hotspot in the new BMW 7 Series.

3. BMW Financial Services Segment makes solid contribution to the group revenues with over 1.65 million new contracts with customers and a profit before tax of EUR 1.98 billion. As it is illustrated in Figure 2 below, the contract portfolio in financial services segment has been consistently increasing during the last five years and this tendency has positive implications on the bottom line and the group's long-term growth perspectives. This is because Financial Services Segment offers flexibility to customers in terms of payment resulting in increase in the overall volume of sales.

5. Vehicles belonging to BMW Group portfolio are known for their high quality and reliability. Although the quality and advanced functions and capabilities of vehicles come at a price, BMW Group target customer segment represent wealthy individuals and households who prioritize quality over the price.

Weaknesses:

1. BMW adheres to premium pricing strategy and this fact makes the future performance of the brand vulnerable to economic crises such as global economic and financial crisis of 2008-2010. In other words, such events usually cause decline in the levels of consumer spending, and have de-motivational impact on consumers in terms of purchasing premium products, such as products offered by BMW brand.

2. A considerable weakness associated with BMW relates to the lack of strategic partnerships with other organisations within and outside of automobile industry. BMW Group does not explore the opportunities of achieving cost reduction and increasing the efficiency of research and development initiatives via cooperating with other parties in a mutually beneficial manner.

Risk and opportunities: (Figure 1).

Relation to EU

Despite greater political uncertainty, the global economy is forecast to grow by around 3.4% in 2017, slightly faster than in the preceding year. A number of factors make uncertainty likely to persist with regard to future economic and political developments. These include the negotiations between the UK and the EU following the Brexit vote and the future course of the new US administration. Moreover, the existing risks to financial stability due to high sovereign debt levels in Europe and Japan, more restrictive monetary policies in the USA and high levels of corporate debt in China have not diminished compared to the previous year.

Economic growth in the eurozone is forecast to slow down slightly to 1.5% in 2017. Germany, Europe's largest economy, is expected to grow at a similar rate (+1.5%). In macroeconomic terms, the prospects of the other eurozone countries are also expected to develop positively. GDP growth rates in France (+1.3%) and Italy (+0.8%) in 2017 are expected to be similar to the preceding year. The Spanish economy is forecast to

grow by 2.4% and therefore faster than the eurozone average. Greece also is expected to achieve growth of 1.7% [1, p. 83].

It is currently assumed that the UK government will give notice of its intention to leave the EU during the first half of 2017, thus triggering the start of official negotiations. Uncertainty regarding the future relationship is currently influencing both investment and consumer spending levels in the UK. As a result of the current situation, it is expected that the UK economy will see a distinct loss of momentum, with a significantly lower year-on-year growth rate of 1.2% [1, p. 83].

	Risk level	Change compared to prior year ^a	Opportunities	Change compared to prior year
RISKS AND OPPORTUNITIES				
Macroeconomic risks and opportunities	High	Stable	Insignificant	Stable
Strategic and sector risks and opportunities				
Changes in legislation and regulatory requirements	Medium	Stable	Insignificant	Stable
Market developments	High	Stable	Insignificant	Stable
Risks and opportunities relating to operations				
Production and technology	High	Stable	Insignificant	Stable
Purchasing	Medium	Stable	Insignificant	Stable
Sales and marketing	Low	Stable	Insignificant	Stable
Information, data protection and IT	High	Increased	Insignificant	Stable
Financial risks and opportunities				
Foreign currencies	Medium	Stable	Significant	Stable
Raw materials	Low	Stable	Significant	Stable
Liquidity	Low	Stable	–	–
Pension obligations	Medium	Stable	Significant	Stable
Risks and opportunities relating to the provision of financial services				
Credit risk	Medium	Stable	Significant	Stable
Residual value	Medium	Stable	Significant	Stable
Interest rate changes	Low	Stable	Significant	Stable
Operational risks	Low	Stable	–	–
Legal risks	Medium	Stable	–	–

Figure 1. BMW Group risk and opportunity table.

The Brexit plan could have a long-term adverse impact on the BMW Group, particularly as a result of increased trade barriers in relation to the European single market. In the short and medium term, too, uncertainty regarding the outcome of the negotiations with the EU could lead to reduced customer spending and trigger further unfavorable currency effects. [7; 8] Unresolved structural problems in the Eurozone, a potential increase in anti-globalization political sentiment and a possible renewed economic downturn could potentially hold down growth prospects for the BMW Group. European integration with a unified economic and currency area remains an important pillar of economic stability in Europe.

Conclusion

The BMW Group continues to have the best ratings in the European automobile sector. Since December 2013, BMWAG has had a long-term rating of A+ (stable outlook) and a short-term rating of A-1 from the rating agency Standard & Poor's, currently the highest rating given by Standard & Poor's to a European car manufacturer.

On 25 January 2017, Moody's raised its long-term rating for BMWAG from A2 (positive outlook) to A1 (stable outlook). The P-1 short-term rating was reaffirmed. The main reasons for the improved ratings were the forthcoming launches of attractive products, the good position of the BMW Group with regard to the challenges faced by the automobile industry, a consistently strong operating performance and a robust financing and capital structure [1, p110].

The ratings underline the BMW Group's robust financial condition and excellent creditworthiness.

Thanks to these attributes, it not only has good access to international capital markets, but also benefits from attractive refinancing conditions.

List of literature

1. BMW Group annual report 2016;
2. Reputationinstitute.com: Most reputable companies 2015;
3. Wardsauto.com: BMW to Invest \$500 Million to Double Russian Production Capacity
4. BMW Group investors factbook;
5. Information Agency REGNUM: automobile' brands rating in social networks;
6. Германия как «стержень» Европейского союза: роль общеевропейского объединения в функционировании страны / EUROPEAN RESEARCH: сборник статей X Международной научно-практической конференции. В 3 ч. Ч.1. – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение». – 2017. С 292-297
7. Никипорец-Такигава Г.Ю. «Жесткий» Брекзит или «no Brexit»? Перспективы сокращения европейской иммиграции и «жесткого» Брекзита/ Европа в новой мировой реальности: монография / Я.А.Пляйс, М.Е.Родионова и др.. – Москва: РУСАЙН, 2016г. – 170с.
8. Европа перед вызовами начала XXI века.: монография. Под общ. редакцией М.Е.Родионовой. Москва, КНОРУС, 2017г.

УДК 330

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА

ШУШНАЕВА Е.А.,

Магистрант 2 курса, группы ЭД 80.1/М-15
Московский университет им. С.Ю. Витте,

Аннотация: В работе исследуются особенности городского пассажирского транспорта. Обозначается значимость транспортной проблемы в жизни общества. Исследуются особенности законодательства в области перевозки пассажиров.

Ключевые слова: транспорт, экономика, городской пассажирский транспорт, пассажиры, инфраструктур, подвижной состав.

THE MAIN PROBLEMS OF URBAN PASSENGER TRANSPORT

Shushnaeva E.A.

Abstract: This paper investigates the characteristics of urban passenger transport. The importance is indicated to the transport problem in society. Examines the features of legislation in the field of transportation of passengers.

Keywords: transportation, economics, urban passenger transport, passengers, infrastructure, and rolling stock.

Введение

При определении роли транспорта в развитии, экономическая теория рассматривает транспорт как основное общее условие производства и средство труда. Транспортная отрасль выступает как самостоятельный комплекс городского хозяйства. Если рассматривать транспорт с экономической точки зрения, то стоит отметить, что с одной стороны транспорт является субъектом и объектом рынка. Из вышеуказанного следует, что с одной стороны транспорт позволяет осуществляться производственным процессам, обеспечивая обмен товарами и оказывая услуги пассажирам/населению, а с другой стороны, транспорт является потребляемым благом, то есть продает свои услуги, образуя тем самым транспортный рынок. Соответственно труд работников, занятых в транспортной отрасли является производительным и создает национальный доход, и, как следствие, увеличивает общественное богатство в стоимостной форме.

Транспорт обеспечивает реализацию производственных процессов большинства предприятий. Он активно воздействует на процесс воспроизводства и оказывает влияние на формирование и потребление запасов продукции на производстве, путем перевозки сырья и готовой продукции, доставки покупателя к продавцу. Транспорт играет важную роль при размещении производственных сил, так как он объединяет все отрасли национальной экономики, является связующим звеном и служит одним из важнейших условий ее нормального функционирования и развития. Транспорт обеспечивает цикл товарооборота, путем перемещения продукции и товаром в сферу потребления для последующей реализации.

С учетом вышеизложенного, актуальным является разработка оптимальной модели экономического развития, с учетом особенностей состояния биосферы.

1. Особенности законодательства в сфере пассажирских перевозок.

Транспортная отрасль многогранна. Являясь одной из основных отраслей экономической инфраструктуры, она включает в себя связь, коммунальное хозяйство, энергетику, а также основным элементом транспортной инфраструктуры несомненно являются все инженерные сооружения: сети ирригационных и дренажных каналов, плотины, мосты, фонарные столбы. В связи с чем некорректная оценка значения транспортной отрасли в жизни государства может негативно сказаться на экономике всей страны.

Нормативной базой, регулирующей деятельность в транспортной отрасли является Федеральный закон «О безопасности дорожного движения». Вышеуказанный ФЗ определяет правовые основы обеспечения безопасности дорожного движения на территории Российской Федерации. Задачами закона является защита прав и законных интересов граждан, охрана жизни и их имущества, защита интересов населения и государства путем предупреждения ДТП и снижения тяжести их последствий.

Также не менее важным нормативным документом является Федеральный закон от 8 ноября 2007 года N 259-ФЗ, именуемый как Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта.

Вышеуказанный Устав прописывает общие условия провозки пассажиров, багажа и груза различными видами транспорта (автобус, трамвай, троллейбус, легковой автомобиль, грузовой автомобиль, в том числе с использованием прицепов). Устав формирует условия предоставления услуг пассажирам, грузоотправителям, фрахтователям, грузополучателям на объектах транспортной инфраструктуры.

Основным юридическим документом, регламентирующим поведение участников дорожного движения является Правила дорожного движения. Правила исходят исключительно из логики безопасной транспортировки. Стоит отметить, что в новой редакции ПДД водитель несет ответственность не только за себя, но и за каждого пассажира, то есть если пассажир не пристегнут - то санкции будут применены к водителю транспортного средства.

2. Планирование в сфере городского пассажирского транспорта

Применение того или иного вида пассажирского транспорта зависит от величины пассажиропотока, провозной способности подвижного состава, загруженности улично-дорожной сети, от планировки города, от свойств подвижного состава.

В крупных городах целесообразно рационально применять все виды городского пассажирского транспорта в соответствии с их технико-эксплуатационными характеристиками и себестоимостью перевозок. При планировании необходимо учитывать преимущества и недостатки всех видов городского пассажирского транспорта.

Наибольший объем пассажирских перевозок приходится на массовые виды городского пассажирского транспорта. В связи с чем необходимо уделять особое внимание их развитию и учитывать все особенности и нюансы функционирования при формировании прогноза на длительную и краткосрочную перспективу. Составление прогноза развития городского пассажирского транспорта необходимо в связи с рядом причин: увеличение численности населения, его подвижности, повышение качества оказания услуг населению, улучшение транспортного сообщения в между регионами и отдаленными населенными пунктами.

3. Проблемы городского пассажирского транспорта

В настоящее время темп совершенствования оперативного управления в транспортной отрасли значительно отстает от темпов совершенствования подвижного состава и технологии перевозок. Функция оперативного управления движением транспорта усложняется в связи с увеличением степени износа элементов транспортной системы пассажирского транспорта.

В виду низкого финансирования подвижной состав городского пассажирского транспорта физически и морально устаревает, значительная доля транспорта находится за пределами нормативных сроков износа, что резко снижает надежность перевозки пассажиров и создает угрозу для всех участников дорожного движения.

Не менее значимой проблемой является перегруженность дорог, в связи с высоким уровнем автомобилизации города. Что негативно сказывается на качестве обслуживания пассажиров: увеличивается время ожидания подвижного состава на остановке, увеличивается интервал движения в связи с перегруженностью улично-дорожной сети, падает эксплуатационная скорость пассажирского транспорта, и, как следствие, приводит к ухудшению экономических показателей работы предприятий.

Заключение.

Транспортный комплекс должен обеспечивать полное и качественное оказание услуг населению, при минимальных издержках. Важнейшими целями планового регулирования и прогнозирования является удовлетворение спроса населения на услуги транспорта, безаварийное функционирование транспорта.

Проблема организации городского транспорта в России комплексная. Ее нельзя решить проведением разрозненных мероприятий. Только путем системного и комплексного подхода с одновременным осуществлением технических, организационных, экономических, правовых и социальных мероприятий можно обеспечить стабильно высокое качество оказываемых транспортных услуг.

Список литературы

1. Федеральный закон "О безопасности дорожного движения" от 10.12.1995 N 196-ФЗ (последняя редакция.)
2. Кузнецова А.И., Инфраструктура: вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства.. Издательство: М.: «КомКнига», 2011. –С. 37-38.
3. Коряков А. Г. Тенденции социо-эколого-экономического развития России в условиях необходимости обеспечения устойчивого развития // Экономические науки, 2012. № 90. С. 24–27.
4. Гудков В.А. Пассажирские автомобильные перевозки. –М.: Издательский дом «Вильямс», 2015, - 91 с.
5. Новиков И.В. Эко-город как социо-эколого-экономическая система: китайская парадигма экоцивилизации // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2016. № 4. С. 224-229.

УДК 338.001.36

ВЫБОР РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ КЛАССИФИКАЦИИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ

ЮЛДАШЕВА КАМИЛЛА АДИЛЕВНА,
БЕЛОУСОВА ПОЛИНА ОЛЕГОВНА,
ЗИННАТУЛИНА ЭЛЬЗА ЧУЛПАНОВНА

студентки Уфимского Государственного Авиационного Технического Университета

МАКСИМЕНКО З.В.

кандидат технических наук, доцент Уфимского Государственного Авиационного Технического
Университета

Аннотация: в данной статье рассматривается использование логит- и пробит-моделей для объяснения влияния социально-экономических факторов на самоопределение респондентов в категорию уровня жизни, оцениваются модели с упорядоченными альтернативами без исключения незначимых факторов.

Ключевые слова: логит, пробит, регрессионная модель, маргинальные эффекты, уровень жизни.

SELECTION OF A REGRESSION MODEL FOR CLASSIFICATION OF SOCIO-ECONOMIC PHENOMENA

Yuldasheva K.A., Belousova P.O., Maksimenko Z.V.

Annotation: In this article, the use of logit and probit models is considered to explain the influence of socioeconomic factors on the self-determination of respondents in the category of living standards, models with ordered alternatives without exception of insignificant factors are estimated.

Keywords: logit, probit, regression model, marginal effects, standard of living.

Одним из наиболее актуальных направлений социально-экономических явлений является удовлетворенность граждан своей жизнью.

Удовлетворенность жизнью – сложное понятие, собранное из многих факторов, в том числе материальных и мировоззренческих.

По исследованиям социологов, большое значение для удовлетворенности жизни имеет уровень заработной платы и факторы, непосредственно связанные с семейным положением и карьерой.

Модели множественного выбора с упорядоченными альтернативами называются модели, для которых зависимая переменная является порядковой с ранжированными альтернативами (например, оценки состояния больного по определенной шкале 2, 3, 4, 5).

Модель основана на введении латентной (ненаблюдаемой) переменной u^* порождающие 0, т.е. связанные с переменной u .

Выбор осуществляется между K -альтернативами.

Наша латентная переменная y^* имеет вид:

$$y^* = x_1 b_1 + x_2 b_2 + \dots + x_s b_s + b_0,$$

где s – число независимых факторов $b_j, j=1, \dots, s$ – коэффициенты регрессий.

Тогда латентная переменная y^* связана с y , следующим образом:

$$y = \begin{cases} 0, & y^* < 0 \\ 1, & 0 < y^* < \mu_1 \\ 2, & \mu_1 < y^* < \mu_2 \\ \dots & \dots \\ k, & y^* > \mu_{k-1} \end{cases}$$

После изучения данных, собранных в ходе социологических опросов, было принято решение исследовать влияние следующих факторов:

Количество человек в семье респондента

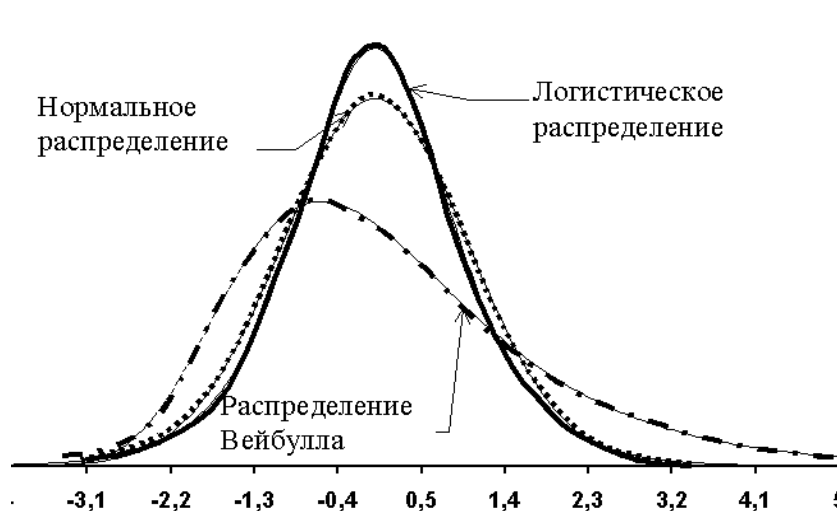
Стаж (лет)

Наблюдается ли у респондента желание поменять работу

Зарплата (руб)

По данным Федеральной службы государственной статистики, определение уровня жизни респондентом можно условно разделить на 4 категории:

1. Очень низкий
2. Низкий
3. Средний
4. Выше среднего



«Невооруженным» взглядом тяжело оценить, какая модель подойдет лучше – логит или пробит, поэтому необходимо будет сделать выбор и проверить качество отобранной модели.

Важным моментом для оценки модели является выбор уровня значимости. (принимая за 0,1)

Пробит-модель с упорядоченными альтернативами.

Вероятность выбора k -ой альтернативы, это вероятность того, что:

$$\mu_{j-1} < y^* < \mu_j, \text{ где } j=0, 1, \dots, k.$$

Вероятность:

$$P(\mu_{j-1} < y^* < \mu_j) = |P(y^* < t) = F(t) = F(\mu_j - y^*) - F(\mu_{j-1} - y^*) = |\Phi(t) - \text{фун-я ЛЛПлас}| = \\ = \Phi(\mu_j - y^*) - \Phi(\mu_{j-1} - y^*)$$

Тогда модель множественного выбора имеет вид:

$$\text{Если } y^* = x^T b, \text{ то } x^T = (1, x_1, x_2, \dots, x_s)^T, b = (b_0, b_1, \dots, b_s)$$

$$\begin{cases} P(y = 0) = \Phi(-x^T b), \text{ где } b = (b_0, b_1, \dots, b_s) \\ P(y = 1) = \Phi(\mu_1 - x^T b) - \Phi(-x^T b) \\ P(y = 2) = \Phi(\mu_2 - x^T b) - \Phi(\mu_1 - x^T b) \\ P(y = k) = 1 - \Phi(\mu_{k-1} - x^T b) \end{cases}$$

Это вероятностная модель множественного выбора с упорядоченными альтернативами, является пробит-моделью с нормальным стандартным распределением.

$$\Phi(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_0^x e^{-\frac{t^2}{2}} dt$$

Equation: UNTITLED Workfile: UNTITLED::Untitled\									
View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Dependent Variable: KATEGORIA									
Method: ML - Ordered Probit (Newton-Raphson / Marquardt steps)									
Date: 04/16/17 Time: 01:48									
Sample: 1 60									
Included observations: 59									
Number of ordered indicator values: 4									
Convergence achieved after 4 iterations									
Coefficient covariance computed using observed Hessian									
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.					
CHEL_V_SEMIE	-0.446258	0.135761	-3.287076	0.0010					
LET_STAG	-0.063184	0.038575	-1.637977	0.1014					
POMENAT_RABOTU	0.413534	0.353784	1.168890	0.2424					
ZARPLATA_TYS_RYB	1.15E-05	5.27E-06	2.174192	0.0297					
Limit Points									
LIMIT_2:C(5)	-1.825651	0.748696	-2.438440	0.0148					
LIMIT_3:C(6)	-0.255955	0.723274	-0.353884	0.7234					
LIMIT_4:C(7)	0.611619	0.745588	0.820317	0.4120					
Pseudo R-squared	0.193819	Akaike info criterion		2.093688					
Schwarz criterion	2.340176	Log likelihood		-54.76380					
Hannan-Quinn criter.	2.189907	Restr. log likelihood		-67.92990					
LR statistic	26.33220	Avg. log likelihood		-0.928200					
Prob(LR statistic)	0.000027								

Рис. 1. Результаты оценивания модели с упорядоченными альтернативами без исключения незначимых факторов.

Таким образом, мы можем заметить, что целесообразно исключить из модели два фактора – количество лет стажа и желание сменить работу.

Equation: UNTITLED Workfile: UNTITLED::Untitled\									
View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Dependent Variable: KATEGORIA									
Method: ML - Ordered Probit (Newton-Raphson / Marquardt steps)									
Date: 04/16/17 Time: 01:50									
Sample: 1 60									
Included observations: 59									
Number of ordered indicator values: 4									
Convergence achieved after 4 iterations									
Coefficient covariance computed using observed Hessian									
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.					
CHEL_V_SEMIE	-0.382300	0.127759	-2.992349	0.0028					
ZARPLATA_TYS_RYB	1.04E-05	4.82E-06	2.164222	0.0304					
Limit Points									
LIMIT_2:C(3)	-1.265864	0.457683	-2.765812	0.0057					
LIMIT_3:C(4)	0.184411	0.433888	0.425020	0.6708					
LIMIT_4:C(5)	1.059439	0.501037	2.114494	0.0345					
Pseudo R-squared	0.146062	Akaike info criterion		2.135862					
Schwarz criterion	2.311924	Log likelihood		-58.00792					
Hannan-Quinn criter.	2.204589	Restr. log likelihood		-67.92990					
LR statistic	19.84395	Avg. log likelihood		-0.983185					
Prob(LR statistic)	0.000049								

Рис. 2. Результаты оценивания модели с упорядоченными альтернативами

Таким образом, на каждом этапе исключается переменная с наибольшим значением $Prob$ и модель строится заново до тех пор, пока в модели не останутся только статистически значимые факторы.

Логит-модель с упорядоченными альтернативами.

Т.к. вероятность всегда положительная, $P > 0$, то $0 < \mu_1 < \mu_2 < \dots < \mu_{k-1}$

$$P(y = 0) = \Lambda(-x^T b)$$

$$P(y = 1) = \Lambda(\mu_1 - x^T b) - \Lambda(-x^T b)$$

$$P(y = 2) = \Lambda(\mu_2 - x^T b) - \Lambda(\mu_1 - x^T b)$$

$$P(y = k) = 1 - \Lambda(\mu_{k-1} - x^T b)$$

Где, $\Lambda = \frac{e^x}{1 + e^x}$

Equation: UNTITLED Workfile: UNTITLED::Untitled\									
View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Dependent Variable: KATEGORIA									
Method: ML - Ordered Logit (Newton-Raphson / Marquardt steps)									
Date: 04/16/17 Time: 01:52									
Sample: 1 60									
Included observations: 59									
Number of ordered indicator values: 4									
Convergence achieved after 4 iterations									
Coefficient covariance computed using observed Hessian									
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.					
CHEL_V_SEMIE	-0.648098	0.221556	-2.925209	0.0034					
ZARPLATA_TYS_RYB	1.96E-05	8.85E-06	2.215754	0.0267					
Limit Points									
LIMIT_2:C(3)	-2.090658	0.803175	-2.602993	0.0092					
LIMIT_3:C(4)	0.391027	0.760604	0.514101	0.6072					
LIMIT_4:C(5)	2.201430	1.010145	2.179320	0.0293					
Pseudo R-squared	0.156258	Akaike info criterion	2.112384						
Schwarz criterion	2.288447	Log likelihood	-57.31533						
Hannan-Quinn criter.	2.181112	Restr. log likelihood	-67.92990						
LR statistic	21.22912	Avg. log likelihood	-0.971446						
Prob(LR statistic)	0.000025								

Рис. 3. Результаты оценивания модели с упорядоченными альтернативами.

Подтверждается, что все два оставшихся фактора влияют на зависимую переменную.

Так как Prob во всех трех случаях не превышает 0,1.

0,1 – уровень значимости для отклонения нулевой гипотезы о равенстве нулю соответствующих оценок коэффициентов

Значения критериев Akaike и Schwartz и Hannan-Quin

Для выбора модели необходимо проверить ее качество.

Для пробит-модели: 2,13; 2,31; 2,2

Для логит-модели: 2,11; 2,28; 2,18

Для оценки влияния факторов согласно пробит-модели необходимо провести подсчет маржи-

нальных эффектов.

1-й фактор – количество человек в семье, 2-й – зарплата

y	1	2	3	4
x1	0,1	-0,12	-0,02	-0,05
x2	3,32	-3,7	-8,08	-1,76

Таким образом, для категории 1: количество человек в семье влияет на категорию, в которую относит свою удовлетворенность жизнью респондент с вероятностью 0,1%, а зарплата – с вероятностью 3,32%. Как можно заметить, с повышением категории, в которую относит себя респондент, прямое влияние факторов значительно снижается, что говорит о том, что зарплата действительно не всегда играет ожидаемую роль в формировании оценки собственного уровня жизни респондента.

Проведенное исследование наглядно демонстрирует, что актуальной и удобной спецификацией модели является пробит, так как соответствует наиболее высоким оценкам качества модели (в частности, Akaike и Schwartz и Hannan-Quin).

УДК 338

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

КОБОЗЕВА ЕЛЕНА МИХАЙЛОВНА

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

ПРАСОЛОВ ДАНИИЛ СЕРГЕЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Аннотация: В статье рассматривается теория жизненного цикла товара, которая достаточно полно описывает динамику продаж и прибыли любого продукта на рынке. Теория утверждает, что объем продаж, а, следовательно, и объем прибыли любого товара или услуги изменяется предсказуемым образом во времени.

Ключевые слова: жизненный цикл товара, инновации, конкуренция, стадии жизненного цикла товара, поведение потребителей, концепция, рыночная экономика.

THE LIFE CYCLE OF INNOVATIVE IDEAS AT THE PRESENT STAGE

Kobozeva Elena Mikhailovna,
Daniil Sergeevich Prasolov

Abstract: The article discusses the theory of the product life cycle, which adequately describes the dynamics of sales and profits of any product on the market. The theory says that the volume of sales and, consequently, the amount of profit of any product or service changes in a predictable manner through time.

Keywords: the product life cycle, innovation, competition, stage of product life cycle, consumer behavior, concept of market economy.

Понятие жизненного цикла товара очень часто используется в маркетинге. Жизненный цикл товара — период времени, в течение которого товар обращается на рынке, начиная с момента выхода его на рынок и заканчивая его уходом с рынка. Одно из фундаментальных понятий концепции современного маркетинга. Ведь понимание того, на каком этапе развития находится товар или услуга компании — позволяет правильно выстроить конкурентную борьбу, построить прогноз объемов продаж и прибыли, выбрать стратегию ценообразования, продвижения и распределения товара. Основной недостаток модели жизненного цикла товара заключается в ее нормативном подходе к формированию стратегий развития нового продукта. Используя теорию ЖЦТ, необходимо учитывать рыночные реалии, конкуренцию, изменение макроэкономических факторов и поведения потребителей — все, что также может повлиять на успешное функционирование на рынке товара компании [1].

Согласно модели ЖЦТ объем продаж, а, следовательно, и объем прибыли, любого товара или услуги изменяется во времени предсказуемым образом, а все товары проходят последовательно четыре стадии существования на рынке: внедрение, рост, зрелость (или насыщение) и спад. Модель имеет высокое практическое применение и позволяет более эффективно запустить новый товар на рынок, укрепить его положение в сегменте и продлить время его существования на рынке.

В силу нашего времени на рынок поступаю многочисленное количество новых товаров и услуг. Рынок богатеет новыми инновациями. Исследования показали, что инновации представляют собой рациональный и логический процесс. Часто инновация не может быть представлена в структурированном виде, так как требует креативности. Творческий процесс может развиваться в структурированном виде, но его интенсивность выше в среде неустойчивой и рискованной [2].

Инновации для большинства фирм, как правило, связаны с определенным процессом, соответствующим природе инновационной деятельности фирмы и среде, в которой она развивается.

В реальности существует строгий научный подход к разработке нового продукта или услуги, однако для индустрии гостеприимства это не просто продукты - они связаны с сервисом, что может повлечь за собой различные модификации процессов или методов обслуживания клиентов.

Инновация так же не стоит на месте, она двигается шаг за шагом с развитием человечества, а то и быстрее. Люди все скорее пытаются внести вклад в развитие, усовершенствовать, модифицировать какие-либо проекты. На современном рынке в результате научно технического прогресса изобретают все более новые телекоммуникационные и компьютерные технологии. К примеру, на данный момент, можно заметить, насколько сильно обогатился современный рынок мобильниками, смартфонами и интернет-смартфонами [3].

Так, например, мобильный телефон является переносным средством связи, которое предназначено преимущественно для голосового общения. Этапом внедрения на рынок мобильных телефонов следует считать начало 1990-х годов. Мобильные телефоны захватили не только рынок страны-производителя, но и в целом глобальный рынок. Затем они перешли в стадию роста. В середине 90-х годов лидерами рынка телекоммуникационного оборудования являлись компания Nokia, Ericsson и Motorola. Затем последовали смартфоны, а за ними интернет-смартфоны.

В настоящее время на современном рынке по данным статистики прогрессивным прорывом инновационных изобретений стал именно интернет-смартфон, разработанный корпорацией Apple, мобильное устройство iPhone. Устройство iPhone – это мультимедийный смартфон, имеющий функциональность плеера, смартфона и интернет-планшета. Если посмотреть на стадии развития устройства iPhone, то с 2007 года данный товар уверенно укрепился на рынке. Первое поколение этого устройства было активно распродано. И так из года в год на протяжении 7 лет было выпущено 7 поколений устройства iPhone [4].

Так же, можно рассмотреть виды жизненных циклов мобильного телефона, которые будут иметь следующий вид кривых:

- кривая «Бум»;
- кривая «Рост-спад»;
- кривая «Сезонность»;
- кривая «Гребешок»;
- кривая «Провала».

Если взять кривую «Гребешок», то он наглядно демонстрирует, что на стадии зрелости товара происходит очередной рост продаж мобильного телефона, которая представлена на рисунке 1.



Рис.1. Гребешковая кривая

Кривая «Гребешок» достаточно точно может охарактеризовать товар устройство iPhone. Данный тип товара способен привлекать новых потребителей или увеличивать частоту использования продукта. Ведь завоевание такого уровня товара достигается умением правильной работой с ассортиментом и с потребностями потребителей. В связи с постоянным ростом потребностей покупателей и ограниченными ресурсами продукт уверено и грамотно усовершенствуется. Как только компания видит, что продукт находится на стадии зрелости и демонстрирует стагнацию объемов продаж. Она запускает модификацию продукта, выпуская новую версию существующего товара с дополненными лучшими свойствами, что позволяет не только удерживать, но и привлекать новых потребителей, сохраняя накопленный уровень знания о продукте [5].

В условиях функционирования рыночной экономики концепция ЖЦТ является основополагающей, поскольку помогает предприятию выбрать наилучший этап внедрения товара, концепции его продвижения с помощью чего продукция или услуга сможет задержаться на рынке на длительный срок и тем самым способствовать эффективной деятельности фирмы.

Список литературы

1. Левин С.С., Кобозева Е.М. Инновационный подход к управлению предприятием // Наука в современном обществе: закономерности и тенденции развития.. 2016. С. 57-60.
2. Ракитянский Н.А., Кобозева Е.М. Инновационное развитие малого и среднего бизнеса // Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Международная научно-практическая конференция. 2016. С. 169-171.
3. Шумахова Л.О., Кобозева Е.М. Роль человеческого фактора в антикризисном управлении организацией // Материалы XVI Межвузовской научно-практической конференции "Наука и знание" в рамках исследовательской темы "Инновационные подходы к решению практических профессиональных задач по формированию конкурентоспособных специалистов". - 2014. - С. 191-195.
4. История iPhone. Эволюция модельного ряда смартфонов Apple - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yablyk.com>
5. Алуян В.С., Белова Е.О., Гавриш Е.С., Гришин И.Ю. и др. Конкурентоспособность предприятий, отраслей, регионов в современных условиях // Коллективная монография / Майкоп, 2016. – 394 с.

© Е.М. Кобозева, 2017

© Д.С. Прасолов, 2017

УДК 330

РЕШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ПОПОВА АНГЕЛИНА МИХАЙЛОВНА

Старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Амурский государственный университет»

Аннотация: В данной статье предлагается использование информационных технологий при решении задачи о распределении капиталовложений с помощью пакета прикладных программ MS OFFICE. Рассматриваются три способа решения задачи: с помощью динамического программирования, метода перебора и метода «Поиска решений», с подробным описанием каждого метода.

Ключевые слова: информационные технологии (ИТ), динамическое программирование, метод перебора, метод «Поиск решения».

THE SOLUTION TO ECONOMIC PROBLEMS WITH THE USE OF INFORMATION TECHNOLOGY

Popova Angelina M.,

Abstract: this article proposes the use of information technology in the solution of the problem of distribution of capital investments by using the package of applied programs MS OFFICE. Discusses three ways of solving the problem: using dynamic programming, method of iteration and the method of "solutions", with a detailed description of each method.

Key words: information technology (it), dynamic programming, method of iteration, method of "Finding solutions".

Современное общество является информационным, т.е. высокоразвитым обществом, которое использует современные технологии, способствующие производству информационных ресурсов и обеспечивающие доступ к информации. В настоящее время информатизация проникает во все сферы деятельности человека, что требует умений и навыков в использовании информационных технологий (ИТ) как в работе одного специалиста, так и в совместной работе коллектива над общим проектом. Обучение ИТ необходимо специалистам инженерных, гуманитарных и экономических специальностей. Актуальность преподавания дисциплины «Информационные технологии» в ВУЗах не вызывает сомнений. Поэтому практически во всех государственных стандартах, помимо дисциплины «Информатика», включена дисциплина «Информационные технологии», несмотря на ряд проблем в организации учебного процесса и методике преподавания.

В данной статье раскрываются возможности пакета прикладных программ MS OFFICE с точки зрения информационных технологий и методов их использования при решении экономических задач на примере задачи о распределении капиталовложений.

Задача: Для развития трех предприятий выделено 5 млн. руб. Известна эффективность капитальных вложений в каждое предприятие, заданная функцией полезности. Составить оптимальный план распределения средств между предприятиями, предположив, что оно проводится в целых числах

- 1) Доход, полученный от вложения средств в одно предприятие, не зависит от вложений средств в другие предприятия;
- 2) Доход, полученный от разных предприятий, выражается в одинаковых единицах,
- 3) Общий доход равен сумме доходов, полученных от всех средств, вложенных во все предприятия. Исходные данные приведены в табл. 1:

Таблица 1

x	$g_1(x)$	$g_2(x)$	$g_3(x)$
0	0	0	0
1	3,6	2,5	3,4
2	4,0	3,0	3,5
3	4,6	3,7	4,8
4	5,0	4,8	5,7
5	7,4	6,7	7,8

Решим данную задачу методом динамического программирования [1].

1. Предположим, что все средства отданы первому предприятию. Тогда можно записать:
 $f_1(x) = \max_{0 \leq x_1 \leq 5} \{g_1(x_1)\} = g_1(X)$. В этом случае максимальная прибыль будет получена от вложения всех 5 млн.руб в это предприятие ($x_1=5$) и составит $f_1(5)=g_1(5)=7,4$ млн.руб

2. Определим оптимальную стратегию при распределении средств между двумя предприятиями: функциональное уравнение Беллмана для нашей задачи имеет вид:
 $G_n(x_0) = \max_{0 \leq x \leq x_0} (g_n(x) + G_{n-1}(x_0 - x))$, $n = \overline{1,3}$, где $G_1(x) = g_1(x)$.

Первый шаг: вычислим значения $G_2(x_0)$ по формуле: $G_2(x_0) = \max_{0 \leq x \leq x_0} (g_2(x) + G_1(x_0 - x))$, т.е.

решим задачу для двух предприятий. Занесём все результаты в табл. 2, где через x_2 и $x_1=x_0 - x_2$ обозначены количества средств, вложенных соответственно во второе и первое предприятия.

Таблица 2

x_2	g_2	x_1	0	1	2	3	4	5	G_2	План
		G_1	0	3,6	4,0	4,6	5,0	7,4		
0	0	0	0	3,6	4,0	4,6	5,0	7,4	0	(0;0)
1	2,5	2,5	2,5	6,1	6,5	7,1	7,5	-	3,6	(1;0)
2	3,0	3,0	3,0	6,6	7,0	7,6	-	-	6,1	(1;1)
3	3,7	3,7	3,7	7,3	7,7	-	-	-	6,6	(1;2)
4	4,8	4,8	4,8	8,4	-	-	-	-	7,3	(1;3)
5	6,7	6,7	6,7	-	-	-	-	-	8,4	(1;4)

Получим: максимальная прибыль 8,4 млн.руб. будет получена от вложения 1 млн.руб в первое предприятие и 4 млн.руб. во второе предприятие.

3. Определим оптимальную стратегию при распределении средств между тремя предприятиями: Второй шаг: распределим вложения между тремя предприятиями. Будем использовать формулу:

$G_3(x_0) = \max_{0 \leq x \leq x_0} (g_3(x) + G_2(x_0 - x))$, при этом значения G_2 будем брать из табл. 2, а значения

g_3 – из табл. 1. Результаты занесем в табл. 3, где $x_0-x_3=x_1+x_2$.

Из табл. 3 видно: максимальный доход составляет 10,9 млн.руб. При этом первому предприятию следует выделить 1 млн.руб., второму 1 млн.руб., третьему – 3млн.руб.

Решим эту же задачу с помощью пакета программ Excel. На рис.1. показаны графические представления функций.

Таблица 3

X_3	g_3	X_1+X_2	0	1	2	3	4	5	G_3	План
		G_2	0	3,6	6,1	6,6	7,3	8,4		
0	0	0	0	3,6	6,1	6,6	7,3	8,4	0	(0;0;0)
1	3,4	3,4	3,4	7,0	9,5	10,0	10,7	-	3,6	(1;0;0)
2	3,5	3,5	3,5	7,1	9,6	10,1	-	-	7,0	(1;0;1)
3	4,8	4,8	4,8	8,4	10,9	-	-	-	9,5	(1;1;1)
4	5,7	5,7	5,7	9,3	-	-	-	-	10,0	(1;2;1)
5	7,8	7,8	7,8	-	-	-	-	-	10,9	(1;1;3)

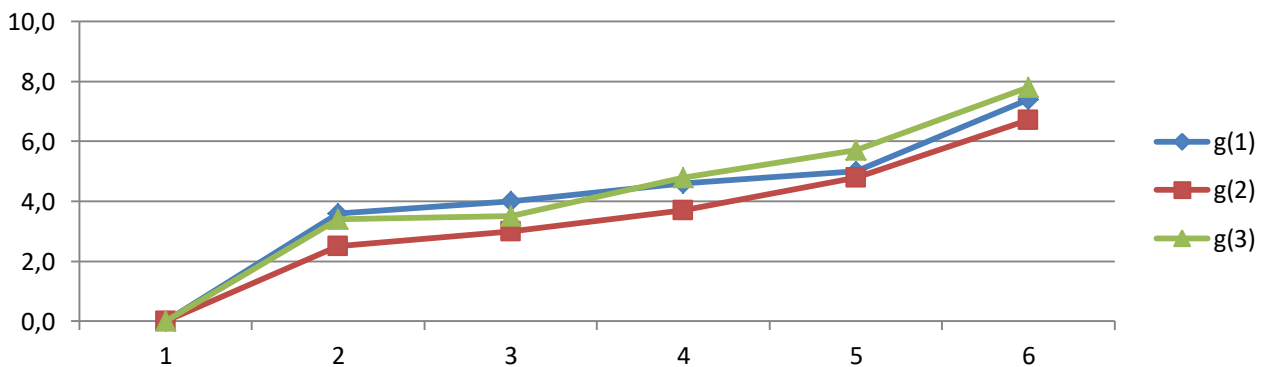


Рис.1. Графические представления функций эффективности.

Расчёты будем проводить, предполагая, что распределение средств осуществляется в целых числах $x_i = (0,1,2,3,4,5)$ млн.руб. Поставленная задача может быть решена двумя способами:

- метод перебора;
- с помощью средства «Поиск решения».

Метод перебора. Исходные данные заносим на рабочий стол как на рис.2.

	$X(i)$	$g(1)$	$g(2)$	$g(3)$
3	0	0,0	0,0	0,0
4	1	3,6	2,5	3,4
5	2	4,0	3,0	3,5
6	3	4,6	3,7	4,8
7	4	5,0	4,8	5,7
8	5	7,4	6,7	7,8

Рис. 2. Организация исходных данных на рабочем столе

Задача решается в целых числах. В нашем случае переменные x_1, x_2 и x_3 принимают одно из шести значений $x_i = (0,1,2,3,4,5)$, т.е. существует $6^3=216$ комбинаций переменных. При этом необходимо отобрать только те значения, для которых $x_1 + x_2 + x_3 = 5$. Для перебора всех комбинаций необходимо перевести десятичные числа от 0 до 215 в шестеричную систему счисления, где отдельные разряды и будут значениями искомым переменных. На рис. 3. представлен возможный вариант перевода десятичных номеров комбинаций в разряды шестеричного кода.

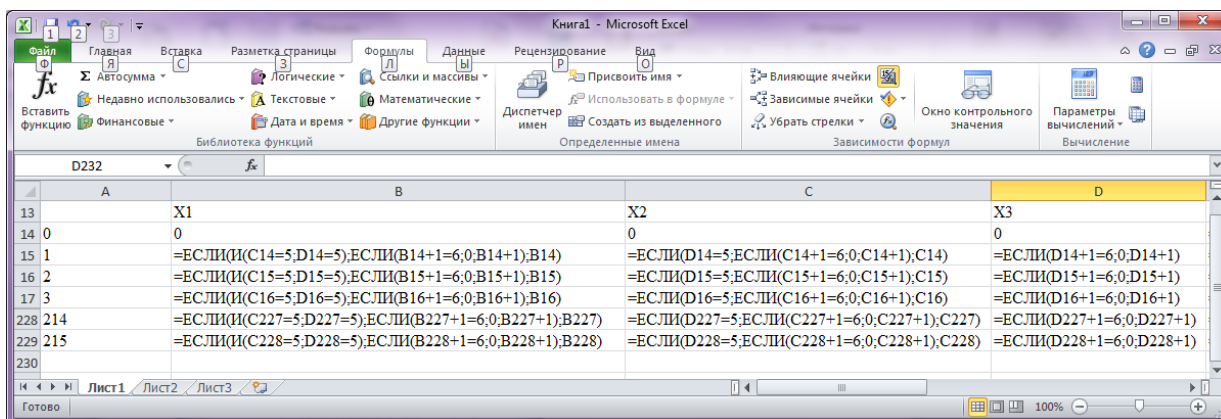


Рис. 3. Формула перевода десятичных номеров комбинаций шестеричный код

Рассчитываем эффективность вложений в столбце $g_1+g_2+g_3$, для чего в ячейку E14 вводим формулу:

$=ЕСЛИ(В14+С14+D14=5;ПРОСМОТР(В14;\$B\$3:\$B\$8;\$C\$4:\$C\$8)+ПРОСМОТР(С14;\$B\$3:\$B\$8;\$D\$4:\$D\$8)+ПРОСМОТР(D14;\$B\$3:\$B\$8;\$E\$4:\$E\$8);0)$ и протягиваем ее до ячейки E229 включительно.

Далее определяем оптимальное решение. Для чего в ячейку F14 вводим формулу $=МАКС(E14:E229)$, в ячейку

$G14=ИНДЕКС(В14:В229;ПОИСКПОЗ(\$F14;\$E14:\$E229;0);1)$,

$H14=ИНДЕКС(С14:С229;ПОИСКПОЗ(\$F14;\$E14:\$E229;0);1)$,

$I14=ИНДЕКС(D14:D229;ПОИСКПОЗ(\$F14;\$E14:\$E229;0);1)$.

На рис.4. представлен фрагмент окончательного решения задачи методом перебора.

	X1	X2	X3	$g_1+g_2+g_3$	Max	Решение		
						X1	X2	X3
11								
12								
13								
14	0	0	0	0	0	10,9	1	1
15	1	0	0	1	0			
16	2	0	0	2	0			
17	3	0	0	3	0			
18	4	0	0	4	0			
19	5	0	0	5	5,4			
20	6	0	1	0	0			
21	7	0	1	1	0			
22	8	0	1	2	0			
23	9	0	1	3	0			
24	10	0	1	4	5,6			
32	18	0	3	0	0			
33	19	0	3	1	0			
34	20	0	3	2	6,4			
52	38	1	0	2	0			
53	39	1	0	3	0			
54	40	1	0	4	8,6			
55	41	1	0	5	0			
56	42	1	1	0	0			
57	43	1	1	1	0			
58	44	1	1	2	0			
59	45	1	1	3	10,9			
60	46	1	1	4	0			
61	47	1	1	5	0			

Рис. 4. Оптимальное решение методом перебора

Метод «Поиска решения». Теперь решим задачу, используя средство «Поиска решения», которое позволяет накладывать ограничения целочисленности переменных. Оформляем рабочий лист в соответствии с рис.5.

	A	B	C	D	E
1					
2		X(i)	g1	g2	g3
3		0	0	0	0
4		1	3,6	2,5	3,4
5		2	4	3	3,5
6		3	4,6	3,7	4,8
7		4	5	4,8	5,7
8		5	7,4	6,7	7,8
9					
10					
11		X1	X2	X3	X1+X2+X3
12					=B12+C12+D12
13					
14			Целевая функция		
15			=ПРОСМОТР(B12:\$B\$8;\$C\$3:\$C\$8)+ПРОСМОТР(C12;\$B\$3:\$B\$8;\$D\$3:\$D\$8)-ПРОСМОТР(D12;\$B\$3:\$B\$8;\$E\$3:\$E\$8)		
16					

Рис. 5. Рабочий стол

Вызываем окно «Поиск решения» и заполняем соответствующие поля как показано на рис.6.

Рис. 6. Настройка опций средств «Поиск решения».

В результате получили решение на рис.7, которое совпадает с предыдущими решениями.

	A	B	C	D	E	F
1						
2		X(i)	g1	g2	g3	
3		0	0,0	0,0	0,0	
4		1	3,6	2,5	3,4	
5		2	4,0	3,0	3,5	
6		3	4,6	3,7	4,8	
7		4	5,0	4,8	5,7	
8		5	7,4	6,7	7,8	
9						
10						
11		X1	X2	X3	X1+X2+X3	
12		1	1	3	5	
13						
14		Целевая функция				
15		10,9				
16						

Рис.7. Оптимальное решение методом «Поиск решения».

Итак, задача оптимального распределения капиталовложений между тремя предприятиями решена тремя способами. Все они дали одинаковые результаты. Какому из них отдавать предпочтение при решении подобных задач? Рекомендации следующие. При малых размерностях проще решать методом перебора или с помощью средства «Поиск решения». Эти методы просты для понимания и для реализации. Однако при больших размерностях рационально использовать алгоритм динамического программирования. Он устойчив в решении и наиболее быстродействующий.

Список литературы

1. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений 2-е издание, переработанное и дополненное. — М.: Логос, 2002. — 382 с.
2. Соловьев В.И. Методы оптимальных решений: Учебное пособие. М.: Финансовый университет, 2012. 364 с.
3. <http://refwin.ru/3525327150.html>

УДК 336

ПРОБЛЕМЫ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК В РОССИИ

КАПУСТИНА ДАРЬЯ СЕРГЕЕВНА

студентка 3 курса 321 группы

Национальный исследовательский Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия, г. Саратов

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные проблемы лизинговых сделок в России в современных условиях. Представлена сущность лизинга. Проанализирована динамика рынка лизинга в России за последние годы. Рассмотрены препятствия, стоящие на пути успешного развития лизинга в России. Даны рекомендации для преодоления данных проблем.

Ключевые слова: финансовые услуги, лизинг, лизинговые договора, лизинговый портфель, проблемы лизинга, лизинговые операции, рынок лизинга.

PROBLEMS OF LEASING TRANSACTIONS IN RUSSIA

Kapustina Daria Sergeevna

Abstract: This article considers the main problems of leasing transactions in Russia in modern conditions. Presented the essence of leasing. Analyzed the dynamics of the leasing market in Russia in recent years. Considered the obstacles to successful development of leasing in Russia. Presented recommendations to overcome these problems.

Key words: financial services, leasing, leasing agreements, leasing portfolio, problems of leasing, leasing transactions, the leasing market.

Каждое государство стремится к постоянному росту и развитию своей экономики. Для того чтобы это стало возможным, в стране должны быть созданы условия, которые приведут к росту производства, росту совокупного спроса, росту инвестиций. Возможно, этому может поспособствовать развитие системы лизинга.

Лизинг как разновидность финансовых услуг в Европе существует довольно-таки давно, чего нельзя сказать о России. В нашей стране о лизинге знают еще далеко не все, хотя в последние годы данный вид деятельности набирает популярность.

Лизинг представляет собой долгосрочную аренду какого-либо объекта (станков, оборудования, спецтехники различного рода и т.д.), который может быть выкуплен после окончания срока аренды. Этот процесс заключается в приобретении необходимого имущества (движимого, недвижимого) лизингодателем и передаче его после заключения договора во временное пользование (с возможностью дальнейшего приобретения) заинтересованному лицу – лизингополучателю [1].

В последнее время лизинг в России набирает обороты. Все больше предприятий стремятся воспользоваться данной услугой, так как это позволяет им обеспечивать финансирование инвестиционной операции в полном объеме, при этом не требуя немедленного осуществления платежей. Благодаря этому фирмы могут приобретать дорогостоящие активы без отвлечения значительных объемов средств из своей хозяйственной деятельности, что позволит им продолжать вести свою деятельность в нормальных объемах [2].

Если анализировать динамику рынка лизинга в России, то можно заметить, что в 2014-2015 годах наблюдался существенный спад. Это связано, в первую очередь, с кризисными явлениями в экономике России. В 2016 же году ситуация начала выправляться. Сумма новых лизинговых договоров увеличилась на 39% и составляет 1,2 трлн рублей. Лизинговый портфель перестал стагнировать и достиг результата 3,2 трлн рублей (по сравнению с 3,1 трлн в предыдущем периоде) [3].

Такие значительные изменения связаны, прежде всего, с заключением крупных корпоративных сделок в конце 2016 года (рис. 1).



Рис. 1. Доля IV квартала в объеме нового бизнеса за 2016 год достигла рекордных 39%

Восстановление рынка в 2016 году связано с активным сотрудничеством лизинговых компаний с региональными предприятиями и заключением большого количества региональных сделок, а также с улучшенными условиями банковского фондирования [4].

На пути развития лизинга в России существует целый ряд препятствий, которые должны быть преодолены. Рассмотрим основные из них.

Во-первых, российское законодательство в области лизинговых операций не является совершенным. Нельзя сказать, что оно является полностью ошибочным или неприемлемым, однако присутствуют некоторые недоработки, например, касательно порядка завершения договора лизинговых операций и передачи лизингополучателю имущества в собственность. После завершения лизинговой сделки и погашения лизингополучателем всех необходимых платежей имущество должно переходить к нему в полном объеме.

Во-вторых, отсутствие возможности передачи в лизинг программного обеспечения. В некоторых областях деятельности это может сыграть ключевую роль, так как высокотехнологическое оборудование, предоставляемое в лизинг, не может функционировать без специальной технологии, и, таким образом, оно становится бесполезным. Поэтому необходимо разрешить предоставлять в лизинг не только само оборудование, но и программное обеспечение.

В-третьих, существует проблемы в области страхования коммерческих рисков при осуществлении лизинговых операций. Случаи страхования данных рисков носят экспериментальный характер, а сами страховые компании не предоставляют четких формулировок, и, вследствие отсутствия определенного регулирования, сильно завышают цены. Для преодоления данной проблемы необходимо ориентироваться на опыт зарубежных компаний, уделяя особое внимание тем странам, где рынок лизинга сложился уже давно и где он успешно функционирует.

В-четвертых, существуют некоторые проблемы, касающиеся быстрого изъятия предоставляемого

го в лизинг оборудования у лизингополучателя в случае нарушения им правил лизингового договора. Необходимо четко закрепить право изъятия оборудования за лизингодателем в случае его неоплаты со стороны лизингополучателя.

В-пятых, отсутствие системы общероссийских кредитных бюро и кредитных рейтингов. Их создание и развитие позволит сделать лизинг более доступным, а также сократить риски по лизинговым операциям.

В-шестых, лизинг в России еще недостаточно развит, и, вследствие этого, в стране отсутствуют высококвалифицированные сотрудники в данной области деятельности, что, несомненно, сказывается на качестве лизинговых услуг. Поэтому необходимо создавать специальные программы подготовки специалистов, программы повышения квалификации, обучать данному виду деятельности в ВУЗах и техникумах.

В-седьмых, недостаточно развита информационная инфраструктура. Необходимо, опять же, обратиться к Западному опыту и с учетом этого опыта развивать лизинговую культуру в России.

Это далеко не все проблемы, существующие на рынке лизинга в настоящее время, однако именно эти проблемы требуют наиболее скорого устранения.

Подводя итоги, хочется отметить, что лизинг в России не является бесперспективным. Он набирает обороты, однако несовершенство правовой базы, проблемы с платежеспособностью клиентов, рост конкуренции и неразвитая система страхования могут негативно отразиться на дальнейшем развитии данного вида деятельности в современных условиях.

Список литературы

1. Договор лизинга. [Электронный ресурс]: URL: http://www.telenir.net/delovaja_literatura/polzovanie_chuzhim_imushestvom/p12.php (дата обращения 21.04.2017)
2. Рынок лизинга по итогам 2016 года: реактивное восстановление. [Электронный ресурс]: URL: <http://raexpert.ru/researches/leasing/2016/part1/#1> (дата обращения 23.04.2017)
3. Лизинг перемен. [Электронный ресурс]: URL: <https://bosfera.ru/bo/lizing-peremen> (дата обращения 24.04.2017)

УДК 35(075.32)

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

ХЕТАГУРОВА ТАМАРА ГРИГОРЬЕВНАк.э.н., доц. кафедры «Организации производства
и экономики промышленности»**ХЕТАГУРОВА ИРИНА ЮРЬЕВНА**

к.э.н., доц. кафедры «Бухгалтерского учета и аудита»

КЕСАЕВА НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНАмагистрант кафедры «Организации производства
и экономики промышленности»

ФГБОУ ВО Северо-Кавказский горно-металлургический институт (ГТУ)

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы повышения эффективности работы государственных и муниципальных служб ориентированных на удовлетворение интересов всего общества и каждого гражданина. Одним из основных условий эффективного решения стоящих перед обществом задач и укрепления российской государственности выступает совершенствование системы государственной и муниципальной службы.

Ключевые слова: государственная и муниципальная служба, эффективность профессиональной служебной деятельности, профессиональная компетентность, кадровый состав служащих.

WAYS OF IMPROVING THE SYSTEM OF STATE CIVIL AND MUNICIPAL SERVICE

**Khetagurova Tamara G. ,
Khetagurova Irina Yu.,
Kesaeva Natalia Igorevna**

Abstract: In the article the questions of increase of efficiency of state and municipal services tailored to the interests of the entire society and every citizen. One of the basic conditions for efficient solutions to the challenges of the society objectives and to strengthening Russian statehood advocates improving the system of state and municipal services.

Key words: public administration, effectiveness of professional performance, professional competence, staff of employees.

Уровень престижа государственной и муниципальной службы в обществе является мерилom прочности и эффективности государственной власти. Чем выше авторитет государственной власти, тем в большей степени власть соответствует ожиданиям общества в области улучшения социально-экономических и культурно-духовных преобразований. Институт государственной службы должен соот-

ветствовать ожиданиям общества, вызывая чувство доверия и уважения у населения, так как именно органы власти и управления, а конкретнее, государственные и муниципальные служащие могут непосредственно воздействовать на развитие происходящих в стране реформ, обеспечивать реализацию решений, направленных на модернизацию жизни российского общества.

Проблема низкого престижа государственной и муниципальной службы находит отражение во многих федеральных и региональных программах, направленных на развитие государственной гражданской службы и нормативно-правовых актах. Это и Федеральный закон «О государственной гражданской службе» № 79-ФЗ от 27 июля 2004 г., и Федеральная программа «Развитие государственной гражданской службы РФ на 2015 – 2018 годы», направленные на поднятие престижа государственной и муниципальной службы как вида профессиональной деятельности [1, с. 14]. С июля 2016 года внесены значимые изменения в порядок прохождения государственной гражданской службы, и каждый федеральный орган исполнительной власти и государственный внебюджетный фонд обязаны устанавливать показатель эффективности деятельности в сфере удовлетворенности граждан качеством предоставления государственных услуг своих территориальных подразделений и ежегодно повышать его [2, с. 17].

В связи с проводимыми реформами государственной и муниципальной службы, направленных на смещение приоритетных направлений деятельности государственных служащих от интересов государства на интересы населения требуется делать установку на новые подходы по грамотному набору и отбору, эффективной подготовке и действенной мотивации служащих. Оценка профессиональной служебной деятельности государственных служащих должна быть прямо пропорциональна качеству оказываемых в государственном органе государственных услуг гражданам и организациям.

Современным гражданским обществом к государственной службе предъявляются значительно возросшие требования, мотивирующего государственных служащих к профессиональному и личностному развитию и соблюдению морально-этических норм поведения и взаимодействия с обществом.

Обеспечение непрерывного соответствия степени профессиональной компетенции персонала государственной и муниципальной службы условиям развития экономики и социальной сферы требует усиление внимания к постоянному накоплению профессиональной компетентности; регулярной обратной связи, оценке деятельности; формирование эффективной системы мотивации для работников государственной службы; поощрение обновления знаний. Следует отметить, что мотивация к повышению квалификации государственных и муниципальных служащих, таких как аттестация, формирование кадрового резерва, квалификационный экзамен, ротация кадров и т.д. в значительной степени способствует повышению уровня профессиональной подготовки.

Профессиональная компетентность не подразумевает лишь овладение известной суммой знаний, а означает способность творческого разрешения новых ситуаций, приобщение к новым видам деятельности, постоянное повышение своей квалификации. Под воздействием новых, быстрых изменений (социальных, культурных, технологических), именно способность к профессиональному развитию становится главной характеристикой профессиональной компетентности, и часто выступает как необходимое условие эффективности труда.

Компетенции подразделяются на две большие группы: базовые и инструментальные. Под базовыми компетенциями муниципального служащего понимаются универсальные качества, позволяющие ему нести муниципальную службу на уровне исполнения и выполнять функции в соответствии с группой должностей, а к «инструментальным компетенциям» относят качества, необходимые для выполнения отдельных функций по курируемым вопросам с позиции ответственного руководителя [3, с. 179].

Основными элементами системы оценки являются:

– оценка квалификации гражданского служащего – оценка соответствия уровня и направления подготовки (специальности) профессионального образования, стажа гражданской службы (государственной службы иных видов) или стажа (опыта) работы по специальности, направления подготовки, профессиональных знаний и навыков гражданского служащего квалификационным требованиям к

должности гражданской службы;

– оценка профессиональных качеств – оценка соответствия проявляемых гражданским служащим при исполнении должностных обязанностей профессиональных качеств модели профессиональных качеств для должности гражданской службы;

– оценка эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности гражданского служащего – оценка способности гражданского служащего к достижению поставленных целей, выполнению задач и реализации планов в полном объеме с требуемым качеством в установленный срок при оптимальном использовании организационных, кадровых, финансовых, информационных и других типов ресурсов, имеющихся в распоряжении государственного органа.

Высокий уровень профессиональной подготовки позволяет реализоваться в смежных областях профессиональной деятельности: административно-технологической, организационно-управленческой, консультационной и информационно-аналитической, проектной, научно-исследовательской и педагогической [4, с. 156].

В настоящее время еще не разработаны достаточно надежные критерии эффективности труда государственных и муниципальных служащих. Эффективность управленческого труда – это соотношение ее полезного результата (эффекта) и объема использованных или затраченных для этого ресурсов. Оценить эффективность управления значительно сложнее, чем эффективность производства.

Для муниципальных и государственных служащих за основу оценки эффективности профессиональной и служебной деятельности можно принять качество работы, надежность и своевременность принимаемых решений, соответствие уровня и направления подготовки (специальности) профессиональному образованию, стажа (опыта) работы по специальности направлению подготовки, профессиональных знаний и навыков гражданского служащего квалификационным требованиям к должности гражданской службы, его профессиональных качеств модели профессиональных качеств, а также оценку соответствия эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности гражданского служащего показателям эффективности и результативности, включая общественную оценку [5, с. 89]. В управленческом труде большую значимость имеет не только экономический, но и социальный эффект, который не имеет количественных измерений. Эффективность органов исполнительной и муниципальной власти повсеместно находит отражение в ежегодных аналитических отчетах, представляемых по итогам их деятельности в соответствии с разработанными критериями и механизмами оценки. Одним из критериев оценки является эффективность работы и уровень подготовки кадрового состава служащих, а также набор оценочных процедур, технологий и методов, позволяющих получить интегральную оценку профессиональной служебной деятельности гражданского служащего.

Список литературы

1. Хетагурова И.Ю. Воспроизводство промышленной интеллектуальной собственности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. СКГМИ, г. Владикавказ, 2007.

2. Хетагурова И.Ю. Основные направления совершенствования реализации промышленной интеллектуальной собственности в социально-экономической системе России. Труды СКГМИ (ГТУ). 2008. № 15. С. 305-309.

3. Беспарточный Б.Д., Медведев И.Н. пути повышения эффективности управления персоналом государственной и муниципальной службы. Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 1 (18). С. 176-182.

4. Переверзева А.А., Шуклинова М.В. Личностно-деловые качества государственных и муниципальных служащих. Проблема формирования и развития. Социально-экономические явления и процессы. 2016. Т. 11. № 12. С. 155-158.

5. Шелкунова Т.Г. Сценарный подход в стратегическом управлении региональным развитием. Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 7. С. 87-91.

УДК 330

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

ЕСЕНКУЛОВА ИРИНА АРСТАНБЕКОВНА

к.э.н., доцент
КНУ им. Ж.Баласагына

Аннотация: Автором сделана попытка определения факторов, влияющих на эффективность регулирования инвестиционной деятельности в Кыргызстане и рассмотрена специфика региональной инвестиционной политики.

Ключевые слова: инвестиции, государственное регулирование, региональные бюджеты, инвестиционная политика.

STATE REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITIES IN THE KYRGYZ REPUBLIC

Esenkulova Irina Arstanbekovna

Abstract: The author made an attempt to determine the factors that influence the effectiveness of regulation of investment activity in Kyrgyzstan and discussed the specifics of regional investment policy.

Key words: Investment, state regulation, regional budgets, investment policy.

Для устойчивого экономического роста Кыргызской экономики проблема повышения инвестиционной активности и улучшения инвестиционного климата является одной из узловых. С позиции реформирования экономики прямые инвестиции играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Это, в свою очередь, благоприятно сказывается на деятельности предприятий, ведет к увеличению валового национального продукта, повышает активность страны на внешнем рынке.

В экономике республики в настоящее время технологические изменения в состоянии базовых отраслей требуют больших капиталовложений. Сегодня наблюдается возрастание доли производства потребительских товаров при одновременном сокращении выпуска товаров производственного назначения, где основным источником инвестиций являлись и продолжают оставаться собственные средства предприятий. За годы реформ не стали достаточно надежными и стабильными ресурсами ни кредиты коммерческих банков, ни бюджетные средства, ни портфельные инвестиции, ни средства населения. Поэтому при фактически огромном дефиците внутренних средств, стремительном старении промышленно-производственного потенциала страны, необходимости обеспечения технологического перевооружения промышленных отраслей национальная экономика испытывает значительные потребности в инвестициях.

Мы считаем, что для решения проблемы привлечения инвестиций в экономику страны необходима серьезная государственная инвестиционная политика, представляющая собой комплекс народнохозяйственных подходов и решений, определяющих объем, структуру и направления использования инвестиций в сферах и отраслях экономики. Общеизвестно, что государство регулирует инвестицион-

ную активность посредством законодательства, через государственное планирование, программирование, через государственные инвестиции, субсидии, льготы, кредитование, осуществление социальных и экономических программ. Так, для государственного регулирования особенно важно найти оптимальное сочетание рыночной свободы и государственного регулирования.

Содержание государственного регулирования инвестиционной деятельности определяется целями, стоящими перед государственными органами, а также средствами и инструментами, которыми располагает государство при проведении инвестиционной политики, где к основным принципам инвестиционной политики государства на современном этапе можно отнести:

- снижение реальных процентных ставок до уровня, соответствующего эффективности инвестиций в реальный сектор экономики на основе обеспечения сбалансированного бюджета и дальнейшего снижения инфляции;
- проведение налоговой реформы, предполагающей рассмотрение инвестиционных возможностей субъектов рынка на основе упорядочения, упрощения и структурной перестройки существующей налоговой системы, а также совершенствования амортизационной политики;
- осуществления процесса реформирования предприятий с целью повышения их инвестиционной привлекательности;
- формирование организационно-правовых предпосылок снижения инвестиционных рисков с целью стимулирования сбережений населения, прямых инвестиций внутренних и внешних инвесторов;
- повышение эффективности использования бюджетных инвестиционных ресурсов на основе их конкурсного размещения, смешанного государственно-коммерческого финансирования приоритетных инвестиционных проектов, представления государственных гарантий по частным инвестициям и усиления государственного контроля над целевым использованием бюджетных средств.

В зависимости от степени воздействия государства на инвестиционную деятельность методы можно разделить на пассивный и активный.

Пассивный метод связан с ориентацией предпринимателей на выбор наиболее эффективных вариантов инвестирования путем разработки индикативных планов инвестиций, активный же метод связан с прямым государственным инвестированием, а также проведением государственными органами мероприятий в налоговой и бюджетной сфере, направленных на активизацию инвестиционной активности предпринимателей. При обосновании рационального плана инвестиций и приоритетных направлений государственной поддержки капиталовложений используются такие инструменты, как динамическая модель межотраслевого баланса, системы балансовых построений, отражающих инвестиционный процесс и его отдельные аспекты.

Иностранные инвестиции регулируются теми же методами, что и частные, но инструменты могут носить специфический характер. При привлечении и регулировании иностранных инвестиций используются гарантии правительства, налоговые инструменты, т.е. льготы, временные освобождения от налогов, преференции, институциональные инструменты такие как, например, создание консультативных советов, лицензирование, ограничение или полное закрытие доступа в отдельные сферы деятельности.

Специфика региональной инвестиционной политики заключается в более узком круге доступных инструментов регулирования инвестиционной деятельности и в некоторой подчиненности инвестиционной политике государственного уровня, особенно в сфере законодательного регулирования.

На практике регионы имеют возможность применять следующие методы проведения инвестиционной политики:

- предоставление налоговых льгот участникам инвестиционной деятельности (регулирование ставок некоторых налогов, поступления от которых зачисляются в региональные бюджеты, установление региональных и местных налогов в соответствии с законодательством государственного и регионального уровня, создание на своей территории свободных экономических зон с особо льготными налоговыми условиями для инвесторов);
- создание за счет средств региональных бюджетов страховых и залоговых фондов, гарантирующих соблюдение обязательств перед инвесторами;

- участие региональных органов власти в инвестиционной деятельности через предоставление бюджетных кредитов, выпуск государственных займов, государственных инвестиций.

Регионы могут влиять на методы регулирования инвестиционной деятельности на республиканском уровне посредством законодательной инициативы. Регионы обладают богатым инструментарием для регулирования инвестиционной деятельности с целью достижения главной задачи инвестиционной политики, т.е. создания необходимого уровня инвестиционной активности и эффективной направленности инвестиций. Например, по оценкам независимых экспертов, на сегодня имеет один из наиболее высоких инвестиционных рейтингов среди регионов Кыргызстана Ыссыкульская область. Это обоснованно, так как регион обладает рядом уникальных преимуществ для инвесторов, обусловленных наличием богатейшей сырьевой базы.

Таким образом, Кыргызская Республика располагает значительным потенциалом для привлечения и, что важнее, для эффективного применения инвестиций, расширения уже существующих производств и создания новых. В частности, в настоящее время в республике разработан ряд инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение. Важным элементом системы стимулирования инвестиционной деятельности является налоговое стимулирование, как инвесторов, так и самих эмитентов. В этих целях государству необходимо разработать ряд мер, способных стимулировать потенциальных инвесторов, включая население к повышению инвестиционной активности.

Список литературы

1. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции: статистический сборник. - М., 2009.
2. Красавин, А.В. Инвестиции в России - новые тенденции / А.В. Красавин // Финансы и кредит. - 2008 - №15. - С.17-23.
3. Воронина, А.А. Иностранные инвестиции как современный источник финансирования Российской экономики / А.А. Воронина // Финансы и кредит. - 2007. - №9. - С.2-11.

УДК 339.564.2

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА НА ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ПРОМЫШЛЕННЫЙ РОСТ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ)

КОРНАУХОВ А.С.

Липецкий филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ**Научный руководитель:****доктор экон. наук, профессор,****зав. кафедрой «Экономика и финансы», Графова Г.Ф.**Липецкий филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Аннотация: в данной статье рассматриваются примеры государственно-частного партнёрства Липецкой области, а также его влияние на функционирование промышленных предприятий как драйвера поиска и реализации экспортного потенциала предприятий, а также виды создаваемой Липецкой областью инфраструктуры для функционирования данных предприятий.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, экономические зоны, технопарк, экспорт, экономический рост, бизнес-инфраструктура, бренд, государственная поддержка, опыт регионов.

Государственно-частное партнёрство может рассматриваться как совокупность форм среднесрочного и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

Актуальность статьи обусловлена определением корреляции между объёмами поддержки промышленности, масштабом государственно-частного партнёрства и темпами промышленного роста региона, а также изменением категорий товаров, которые Липецкая область может экспортировать сейчас и в будущем. Какими гарантиями качества и престижа обладает данный регион? Может ли Липецкая область на основе государственно-частного партнёрства выступать как бренд?

Бренд - это обещание, которое дает фирма своим потребителям, некая гарантия качества и престижа товара. Не бывает негативных брендов: бренд - это что-то известное с положительной стороны в региональном, национальном, международном и глобальном масштабе. [2]

По итогам 2016 года объём Валового внутреннего продукта России по ППС составил \$3745 трлн. В рейтинге глобальной конкурентоспособности Россия по итогам 2016 года находится на 43 месте.

По валовому региональному продукту на душу населения регион по итогам 2016 года занимает 2 место в ЦФО и 24 в России. По объёму продукции обрабатывающих производств - 2 место в ЦФО и 2 в России. В 2 раза превышая (497 тыс.) среднероссийский уровень. По валовой продукции сельского хозяйства - 4 место в ЦФО и 4 место в стране. По инвестициям на душу населения - 4 место в ЦФО и 21 место в стране.

Анализ объективных характеристик экономических категорий показывает, что в Липецкой обла-

сти создан благоприятный инвестиционный климат, позволяющий инвесторам найти выгодные для себя возможности для размещения бизнеса. Это подтверждено ведущими российскими и международными рейтинговыми агентствами (Fitch Ratings (Фитч Рейтингз) «Эксперт РА»). Однако уже несколько лет подряд отмечается сокращение внешней торговли России. По данным ФТС, в 2016г. зафиксировано снижение внешнеторгового оборота на 11,2% – с 530,4 до 471,2 млрд. долларов. В том числе: экспорт уменьшился до 287,5 млрд. долларов (на 17%); импорт – до 183,6 млрд. долларов (на 0,4%).

В результате положительное сальдо торгового баланса РФ сократилось на 35.9% – до 103,9 млрд. долларов. В 2015 году товарооборот Липецкой области составил \$3,9 млрд. Импорт в Липецкую область составил \$0,8 млрд, в то время как экспорт достиг \$3,1 млрд. Липецкая область экспортировала в 2015 году следующие категории товаров: металлы и изделия из них (95%); продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (2%); машины, оборудование и транспортные средства (2%); топливно-энергетические товары (1%). [3]

Для решения данной проблемы в России реализуется поддержка экспортной деятельности и содействие в создании инновационных брендов на разных уровнях. На федеральном уровне функционирует АО «Российский экспортный центр» специализированная организация, представляющей «единое окно» для отечественных экспортёров. РЭЦ работает со всеми экспортёрами несырьевой продукции, товаров и услуг без отраслевых ограничений. Оказывая различные виды поддержки: финансовую, нефинансовую, субсидирование, образовательный проект, экспортное лицензирование.

В Липецкой области успешно функционирует две особые экономические зоны и технопарк. Целью деятельности технопарка является поддержка и содействие развитию малого и среднего предпринимательства в инновационной и производственной сферах на территории города Липецка. Второй год подряд ОЭЗ Липецк признается лучшей развивающейся промышленной площадкой Европы.

За последние 15 лет созданы 110 новых промышленных предприятий, в том числе 24 - в особых экономических зонах федерального и регионального уровней. В 2016 году суммарный объем продукции, произведенной в ОЭЗ и индустриальных парках, составил 17,5 млрд. руб. или 8 % от объема продукции обрабатывающих производств без черной металлургии (в 2010 году этот показатель не превышал 2,8 %).

В 2016 г. введены в строй: завод по производству премиксов ООО «МегаМикс Центр», производство гальванизированных предметов ООО «Чаплыгинский Механический Завод», завод немецкого холдинга «ОБО Беттерманн» по выпуску изделий для электротехнической отрасли, производство промышленных двигателей ООО «Генборг», производство высококонкурентных пищевых волокон в ООО «Долгоруковское молоко».

В целях снижения уровня импортозависимости в области реализуется комплекс мер по созданию промышленных кластеров: станкостроения и станко-инструментальной промышленности «ЛИПЕЦКМАШ», белой техники, инновационный территориальный кластер машиностроения и металлообработки «Долина машиностроения», включённый в число участников приоритетного проекта Минэкономразвития России «Развитие инновационных кластеров мирового уровня».

Также использование механизмов частно-государственного партнерства (ГЧП) в настоящее время получает широкое распространение в РФ. ГЧП включает в себя ряд форм сотрудничества, позволяющих государству и частному сектору извлекать взаимную выгоду. ГЧП обращается к инновационным методам, применяемым государственным сектором для заключения контракта с частным сектором, использующим свой капитал и управленческий потенциал при реализации проектов в соответствии с установленными временными рамками и бюджетом. Государственный сектор сохраняет ответственность за обеспечение населения этими услугами выгодным для него способом и оказывает позитивное воздействие на экономическое развитие и повышение качества жизни населения. Перечень пилотных проектов в сфере ГЧП, концессионных соглашений, планируемых к реализации в 2016-2017гг. представлены на сайте инвестиционного портала Липецкой области. [4]

В Липецкой области на основе принципов государственно-частного партнерства реализуются инвестиционные проекты в сфере социальной инфраструктуры: здравоохранения, образования и ЖКХ.

В настоящее время в области на основе ГЧП реализуется 12 проектов в сферах ЖКХ и здраво-

охранения (6 – в рамках концессионного законодательства, 2 – в рамках инвестиционных соглашений, 4 – на основе договора аренды с инвестиционными обязательствами). В стадии рассмотрения находятся 7 проектов в транспортной и коммунальной сферах, здравоохранении, сфере спорта.

Общий объем инвестиций, привлеченных в проекты ГЧП 1,12 млрд. руб. в том числе, частных - 837 млн. руб. Целью развития ГЧП является создание условий для ускоренного развития и модернизации общественной инфраструктуры, повышения качества жизни, качества оказываемых населению социальных услуг в сферах здравоохранения, ЖКХ, образования, спорта и досуга.

Таким образом, стабильная социальная обстановка, благоприятный инвестиционный климат, государственно-частное партнёрство, системная государственная поддержка экономического развития обеспечили высокие рейтинговые позиции Липецкой области среди регионов Российской Федерации. [1] На примере Липецкой области стоит отметить результативность долгосрочной поддержки регионом и крупным бизнесом инновационных проектов, устранение административных барьеров, повышения уровня либерализации бизнеса в целом.

Список литературы

1. Доклад заместителя главы администрации Липецкой области, Козодёрова А.В. об итогах социально-экономического развития Липецкой области за 2016 год. // Липецк, администрация Липецкой области, 2017.
2. <http://subscribe.ru/catalog/food.shmarketing>. Маркетинг в сельском хозяйстве
3. Официальный сайт федеральной таможенной службы РФ <http://www.customs.ru/>
4. Официальный сайт инвестиционного портала Липецкой области <http://invest-lipetsk.com/pages/94>

УДК 2964

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КОМПАНИЙ РОССИИ И США

БУРЦЕВА ИРИНА АЛНКСАНДРОВНА

магистр 1 курса

Финансово-экономический институт

Северо-Восточный Федеральный Университет им. М. К. Аммосова

город Якутск

Аннотация: Данная статья описывает актуальную и важную тему на сегодняшний день – изучение организационной культуры предприятий России и США. На данный момент, изучение указанной проблемы остается актуальной и для отечественных фирм и для зарубежных, что объясняется важностью организационной культуры для нормального функционирования и существования фирм различных видов деятельности. Целью было поставлено выявление особенностей организационной культуры компаний в России и США, изучить специфику ее формирования и дать рекомендации для совершенствования организационной культуры в России.

Ключевые слова: организационная культура, Россия, США, компания, коллектив, производительность труда.

ORGANIZATIONAL CULTURE OF RUSSIA AND USA COMPANIES

Burtseva Irina Alexandrovna

Abstract: This article describes an actual and important topic to date - the study of the organizational culture of enterprises in Russia and the United States. At the moment, the study of this problem remains relevant for domestic firms and for foreign companies, which is explained by the importance of the organizational culture for the normal functioning and existence of firms of various types of activities. The goal was to identify the characteristics of the organizational culture of companies in Russia and the United States, to study the specifics of its formation and make recommendations for improving the organizational culture in Russia.

Key words: organizational culture, Russia, USA, company, collective, labor productivity.

Изучение организационной культуры предприятия дает возможность правильно оценить процессы, происходящие на предприятии, которые объединяют людей из различных субкультурах и социальных групп. Стоит отметить, что организационная культура испытывает влияние различных внешних факторов, таких как научно - технический прогресс, политические и экономические изменения в стране, особенности культуры народов и тому прочее.

В современном менеджменте культура организации рассматривается как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения и работников на общие цели. Предприниматели по всему миру пришли к выводу, что развитые и успешно процветающие фирмы в основном бывают те, в которых хорошо развита организационная культура, сплочен коллектив, где каждый заинтересован в общем успехе всей компании. Лучше всего добивается успеха компания, которая имеет хорошо развитую организационную культуру. Существует большое многообразие определений организационной (корпоративной) культуры. Часто ее определяют как, принятая большей частью организации философия, идеология, ценности и нормы, которые лежат на основе отношений как внутри органи-

зации, так и вне ее. Понятие «организационная культура» появилась в США. Именно в США впервые стали задумываться о важности нематериальных составляющих трудовой деятельности. Кроме того, была установлена прямая зависимость от взаимоотношений в коллективе и ее производительностью. Именно поэтому, со временем, ценности стали основной составляющей, так называемым ядром культуры организации. Что в России, что и в Америке первые большие компании были иерархическими. Но когда такая структура организации стала неудобной в применении, именно американские компании задумались о смене структуры на более гибкие. Но одно изменение структуры организации не достаточно для эффективной работы компании, за процессом создания общего духа в коллективе отвечает организационная культура. В США сегодня существует много различных консультантов в данной сфере. Это из-за того, что если формировать здоровый дух в организации и уметь создать правильную организационную культуру, то можно получить больше прибыли, чем, если не обращать на это внимания.

Одним из важных факторов, имеющих влияние на организационную культуру внутри компаний России это, в первую очередь, определенное отношение к людям. Как показывает практика, российские начальники предпочитают менять своих работников, чем создавать им благоприятные условия труда, в том числе хорошую и достойную заработную плату. Кроме того, в нашей стране не достаточно хорошо разрабатываются социальные программы, которые могли бы давать работникам чувство безопасности. А вот зарубежные компании работают по другому принципу. Для них, очевидно, что человеческий труд и человеческий ресурс бесценен. Также есть еще одна проблема в корпоративной культуре российских компаний. Это «синдром власти» руководителей наших компаний: через некоторое время, добившись успеха, почувствовав власть, руководители, часто опьяненные этим чувством, начинают несправедливо относиться к сотрудникам, появляется бюрократия, недоверие и отчуждение, а иногда даже презрение руководителем своих некоторых сотрудников. Конечно, при таких условиях, хорошая корпоративная культура не может развиваться. Но в последнее время, как утверждают специалисты, наблюдается положительная тенденция развития в нашей стране. Многие руководители начали менять стиль работы в компании, понимая, что организационная культура играет действительно важную роль и необходима для каждой компании для правильного позиционирования на современном рынке. Практика показала, что компании, имеющие хорошо устроенную организационную культуру, более конкурентоспособны на рынке. [1]

Российскими компаниями нужно понимать, что культура в организации может представляться в разных формах и видах, но только по настоящему хорошо устроенные культуры могут принести реальную пользу и подтолкнуть сотрудников быть преданным своей организации и добросовестно трудиться для его блага. Как бы там не было, любая культура начинается «сверху». Также нужно отметить отличие в отношении к человеку в западных компаниях и в российских: в западной организационной культуре человек рассматривается как ценность, а в российской немного иначе. [2]

Рассмотрим основные особенности и отличия в организационной культуре российских и зарубежных компаниях, полученные методом наблюдения:

1. Организационная культура российских организаций имеет следующие особенности: высокий индекс «дистанции власти», игнорирование негативных методов получения прибыли, отсутствие негативного отношения к незаконным способам получения прибыли, использование служебных полномочий в личных интересах и целях, присутствие расовых, религиозных и прочих разделений, приводящих к дискриминации;

2. Одной из особенностей организационной культуры компаний США является то, что при обнаружении сотрудником каких либо нарушений на рабочем месте, абсолютное большинство американцев не станут это скрывать, и придадут их огласке, тогда когда, поведение россиян в таких случаях сильно отличается, т.к. наши сотрудники в большинстве случаев будут игнорировать это;

3. Особенности организационной культуры во многом объясняются существенной дифференциацией практического опыта столкновения с ситуациями нарушения этики в России и США: россияне чаще становятся очевидцами незаконного получения прибыли, а американцы — дискриминации на почве расовой, религиозной принадлежности и сексуальных домогательств;

4. В российских компаниях, на сегодняшний день, сформировались три основных типа организа-

ционной культуры: карьеро-ориентированный (наличие возможности реализации своих способностей, высокая заработная плата, возможность свободно выражать свое мнение), созидющий (заслуженное уважение в коллективе, наличие положительного имиджа компании, предоставление возможности самостоятельной работы, постоянная трудовая деятельность) и приспособленческий (возможность руководства людьми, компетентность высшего органа руководства, получение полной социальной гарантии, отсутствие желания кому либо помочь);

5. Организационная культура России и США имеет свое отражение в общих чертах культуры самого общества России и США;

6. В российских компаниях, относительно компаний США, широко распространены взятки и игнорирование закона. А в США более характерны жалобы коллег, значительное отличие в заработной плате и частое увольнение персонала;

7. В компаниях США явно видна способность к быстрой реструктуризации. Уже упомянутый бюрократизм, не доверие, заносчивость руководителей тормозят этот процесс в России; [3]

Кроме того, следует отметить, что косвенным образом на организационную культуру влияют разный уровень технического прогресса, исторические аспекты, отношения к закону. Сейчас в России наблюдается быстрый рост компаний. Такому росту необходимо применять реструктуризацию. Уже не только одна компания осуществляет управление, а несколько. Конечно, следует не забывать, что для каждой отдельно взятой компании должна существовать своя собственная организационная культура. Исходя из этого, имеет смысл утверждать о существовании стрелы для каждой компании, которая является носителем своих ценностей.

Что необходимо предпринять или поменять российским компаниям для достижения идеальной организационной культуры?

На основании всего вышесказанного, были сформулированы следующие рекомендации и выводы:

- организационная культура различных стран имеет свои специфические особенности, поэтому невозможно дать правильную оценку организационной культуры с точки зрения критериев другой страны. Прямой перенос несет непредсказуемые результаты и последствия;

- необходимо разработать учебные программы для сотрудников, ориентированных, помимо теоретического знания об организационной культуре, на формирование практических коммуникативных умений и навыков, составляющих основу успешной организационной культуры каждой компании;

- использование дополнительной информации связанной с деловой этикой и организационной культурой также поможет российским компаниям улучшить организационную культуру;

- необходимым также является создание обратной связи, так как иной раз процесс прикрепления организационной культуры может стать неэффективным. Разумеется, в данный процесс должны быть вовлечены все сотрудники компании. Процесс обучения организационной культуре в нашей стране можно проводить в корпоративных университетах. Они служат системой внутрикорпоративного обучения работников, которая неразрывно связана со стратегиями развития компании;

- в США существует большое количество корпоративных консультантов, помогающие развить «здоровый дух» внутри компании. Российским компаниям следует увеличить возможности данных специалистов, с целью того, чтобы они почувствовали свою необходимость. Для этого можно открывать специальные вакансии таких консультантов, и создать привлекательность этой профессии;

- следует придавать больше значения нарушениям со стороны сотрудников компании, и принять меры за игнорирование замеченных правонарушений;

- не давать возможности начальникам предприятия полностью иметь контроль над всеми сотрудниками, создать организационную систему, в которой руководитель также должен кому-то подчиняться, и проходить регулярную проверку качества выпаленной работы;

- будет также полезно проводить регулярный опрос и изучение психологического состояния и «духа» внутри коллектива, принимать меры по его совершенствованию;

Итак, приходим к выводу, что знание важности и значимости организационной культуры для успеха компании любой сферы деятельности, умение правильно создавать желательную организаци-

онную культуру является важным фактором успеха в организационных изменениях. Только тогда Российские компании получат возможность реально конкурировать с компаниями запада, когда смогут сравниться с ними, не только техническим оснащением компаний, но и искусством управления коллективом, его социальной структурой, которая является ядром любой организации.

Список литературы

1. Григорьев С.И. Виталистская социология: парадигма настоящего будущего. Избранные статьи по неклассической социологии. Барнаул, 2001.
2. Международный портал по поиску работы для менеджеров по персоналу. Корпоративная культура/ <http://www.hr-hunter.com/lib/practicum/138/> [2]
3. Научная библиотека disserCat <http://www.dissercat.com/content/osobennosti-organizatsionnoi-kultury-rossiiskikh-i-amerikanskikh-biznes-organizatsii-rubezh-0#ixzz3LJ1cEeeo> [3]
- 4.«ПСИ-ФАКТОР», Управление персоналом, Copyright by Psyfactor 2001-2014. <http://psyfactor.org/personal/personal14-03.htm> [1]
5. Савин А.В. (2004). Российская Евразия (1) в «мире цивилизаций». Евразийский Вестник. Журнал теории и практики Евразийства, № 23, <http://www.e-journal.ru/euro-st3-23.html>

УДК 338

ПРОБЛЕМА ТЕКУЧЕСТИ ПЕРЕМЕННОГО СОСТАВА В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ

КРЫЛОВА АЙТАЛИНА ВИССАРИОНОВНА

Северо-Восточный Федеральный Университет имени М.К. Аммосова,
г. Якутск, Россия

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы текучести переменного состава страховой организации с учетом особенности деятельности. На основе социологического опроса выявлены основные причины увольнения агентов в филиале ПАО СК "Росгосстрах" в Республике Саха (Якутия).

Ключевые слова: текучесть кадров, переменный состав, страховой агент, страхование, страховая организация.

THE PROBLEM OF VARIABLE STUFF TURNOVER IN THE INSURANCE COMPANIES

Aytalina Krylova

Abstract: this article deals with the problems of fluidity of a variable structure of an insurance organization, taking into account features of activities. On the basis of the sociological survey revealed the main reasons for the dismissal of the agents in the branch of PJSC IC "Rosgosstrakh" in the Republic of Sakha (Yakutia).

Key words: turnover, variable composition, insurance agent, insurance, insurance organization.

Текучесть кадров - одна из основных проблем, с которым сталкиваются современные организации. Текучесть и ее влияние на деятельность организации Л. Никифорова предлагает рассматривать в двух аспектах: количественном и качественном[1]. В первом случае нужно различать естественный и повышенный уровни текучести: естественный уровень в пределах 3-5% от численности персонала и повышенный, вызывающий значительные экономические потери. Основными причинами текучести кадров принято считать - недовольство работников своим положением в организации (неудовлетворенность заработной платой, условиями и организацией труда; наличие социальных проблем; удаленность работы от дома; отсутствие условий для отдыха, детских учреждений; неуважительное отношение со стороны руководства, не оправдавшиеся ожидания; неустойчивость служебного положения; невозможность сделать карьеру)[3].

Важным помнить, что для каждого конкретного случая оптимальное количество увольняющихся сотрудников должно рассчитываться с учетом специфики деятельности компании. В страховых компаниях норма текучести кадров может достигать до 30%[4].

В этой связи, особенно актуальным является вопрос привлечения, адаптации и удержания работников переменного состава страховой компании. Переменный состав страховой компании, в обиходе получило название "страховые агенты" - это физические лица, представители страховщика, действующие в интересе, от имени и по поручению страховой организации[2, с.56].

Главная целью агентского корпуса каждой страховой компании - это выведение на рентабельный уровень значительного количества агентов, с целью их удержания, и сократить текучесть переменного состава. Основным условием качественного развития агентской сети филиала ПАО СК "Росгосстрах" в Республике Саха (Якутия) является организация непрерывного процесса набора агента (далее - рекрутинг), адаптации и вывода агента на эффективный уровень.

В филиале ПАО СК "Росгосстрах" в РС(Я) ключевым критерием соответствия является наличие

компетенций у агентов. Профиль агента по установленным нормам варьируется от 23 до 50 лет, опыт работы в страховании не является обязательным. Приветствуется опыт работы в продажах, особенно в сфере продажи услуг. Предпочтение отдается кандидатом из следующих категорий: бывшие учителя или медицинские работники, бывшие сотрудники НИИ, военные, работники профессий, связанных с обучением или обслуживанием людей. Из умений и навыков: грамотная речь, грамотное письмо, умение вести телефонные переговоры, опыт проведения деловых встреч. Наличие навыков успешных активных продаж, опыт работы с документами, желательно базовое знание компьютера, умение производить арифметические расчеты. Не менее важны личностные качества: презентабельная внешность, доброжелательность, опрятный вид.

Начинающий агент, которого удалось привлечь в результате процесса рекрутинга, испытывает большие трудности в начале своего профессионального пути. Как показывает практика, в течении первых нескольких месяцев большинство новичков сталкиваются с типичными трудностями, возникающие сомнения мешают агенту адаптироваться. В этом этапе многие новички уходят. Агент - стажер после истечения 6 месяцев работы, "отработав" свой ближний круг, остается один посреди незнакомых людей. Застраховал всех знакомых, коллег, друзей, родственников. Именно в этот переломный момент, не ощутив поддержку руководителя агент отказывается дальше работать.

С целью изучения причин текучести, факторов увольнения переменного состава филиала ПАО СК "Росгосстрах" в РС(Я) был проведен опрос среди уволенных агентов за 2016 год. Выбор этого метода был связан с тем, что, как правило, данные, полученные в результате анкетирования, актуальны (поскольку они отражают положение дел на момент заполнения анкеты респондентами), субъективны (поскольку отражают отношение респондента к проблеме) и чаще всего достоверны.

Количество респондентов составило 15 человек (из 27 уволенных) из 5 структурных подразделений. По результатам опроса были выявлены основные причины увольнения в следующих соотношениях:

- 1) низкий уровень заработной платы (отсутствие соц.пакета, базовой заработной платы, низкий доход в месяц) - 80%
- 2) неудовлетворенность трудом "работа агента - не для меня" - 60%
- 3) недостаточное обучения, курирование руководителей - 50%
- 4) неумение презентовать, предлагать продукт - 20%
- 5) в связи с выходом на пенсию - 10%
- 6) причины, связанные с семейными проблемами; переездом - 5%

Основной причиной увольнения агентов, как и в большинство организациях, остается неудовлетворенность трудом и заработной платой, недостаточность информационного обеспечения. Работа с агентами требует дополнительной мотивации, необходимости развивать у агентов стремление к новым знаниям. В конце концов, именно от опыта и профессионализма агента зависит уровень его заработка, а от умения менеджера – достижение через работу с агентами корпоративных целей компании.

Главной характеристикой страховых агентов является - непостоянность. Агенты хотят получать заработную плату, если даже не будут заключать договоры страхования. Основное отличие в страховой деятельности - постоянное движение, поиск клиентов, общение, предложение, учитывая интересы и клиентов, и работодателя. С другой стороны, образ страхового агента как финансового консультанта теряет свою ценность. Люди относятся к ним как выманивающим деньги на пустое, на ненужное. На самом деле, истоки этой проблемы уходят в глубь. Это связано с проблемой развития страховой культуры в России. В развитых странах образ страхового агента стоит намного выше, чем у нас. У них сложилась культура страхования. Это будет и у нас, но темпы развития с учетом менталитета замедляются. Страховые агенты - это люди, которые должны быть на передовой, это лица страховых компаний. Мы считаем, что главная ошибка страховых компаний заключается именно в том, что руководство не уделяет должного внимания на их развитие, информирования, быстрого реагирования на меняющиеся реалии жизни. Это связано с иерархической структурой компании. Агент - самый близкий объект к клиенту. Чтобы достоверная информация быстро попало к агенту, считаем целесообразным создать единый портал для агентов, что позволит иметь свежую информацию, инструментарий, мотивацию под

рукой, более того самим контролировать свой страховой портфель.

Информационные технологии не стоят на месте, создаются рабочие офисы, которые позволяют следить за своим бизнесом удаленно. Конечно, это займет много времени и сил и могут создать финансовые затруднения. Но данная модернизация необходима для совершенствования деятельности страховых компаний. Если человек осознает, что работа с людьми, общение, соответствующая сделанная оплата труда, поощрение дают плодотворный успех, если он может ответить на все свои вопросы; знает свою мотивацию, быстро реагирует на изменения, контролирует свой заработок, страховые договоры - это даст эффективный результат как для агента так и для компании.

Список литературы

1. Никифорова Л. Анализируйте текучесть персонала, и вы много узнаете о компании // Кадровое дело. - 2013. № 2. – С. 48-59].
2. Степаненко А. А. Страховое дело: учебное пособие / А. А. Степаненко. — М.: Финансы и статистика, 2012. - 324 с.
3. А.П. Лазуткин. Управление персоналом: Курс лекций по дисциплине «Управление персоналом» для студентов специальностей 061100 (080507) Менеджмент организации очной и заочной формы обучения, 060800 (080502) Экономика и управление на предприятии ХПК очной, заочной и заочной сокращённой формы обучения, – Красноярск: СибГТУ, 2006. - 408 с. [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/4404495/page:21/>
4. Одегов Ю.Г., Абдурахманов К.Х., Котова Л.Р. Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход: Уч.-практ. пособие. - М.: Издательство "Альфа-Пресс" 2011. С.446-447, С.452-453, С.456, , С.464-466].

УДК 330

ОБЗОР МЕР ГОСУДАРСТВЕННОГО АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РФ И ГЕРМАНИИ

ДМИТРИЕВА ИРИНА ВАДИМОВНА,

аспирант, ассистент
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет»

ИВАНОВА АЛЬФИЯ РУСТЕМОВНА,

аспирант, ассистент
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет»

Аннотация: Важным фактором преодоления кризиса, является государственное антикризисное регулирование. В данной статье был рассмотрен зарубежный опыт государственного антикризисного регулирования и необходимость применения его в условиях РФ.

Ключевые слова: антикризисное управление, государственное регулирование, кризисы, экономика, зарубежный опыт.

OVERVIEW OF MEASURES OF THE STATE ANTI-CRISIS REGULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION AND GERMANY

Dmitrieva Irina Vadimovna,
Ivanova Alfiya Rustemovna

Abstract: An important factor in overcoming the crisis, is the state anti-crisis regulation. In this article, the foreign experience of government crisis management and the necessity of its application in the Russian Federation.

Key words: crisis management, state regulation, crises, economy, foreign experience.

В настоящее время, многие страны успешно развивают свой экономический потенциал. И не редко в любой развивающейся стране, можно наблюдать кризисы, безработицу, спад производства, а так же социальные и политические конфликты.

Стоит отметить, что все страны выходят из кризиса по разному, некоторые страны с трудом преодолевали кризис, другие же наоборот в кратчайшие сроки выводили свои экономические, социальные и политические системы на нужный уровень.

Россия, как и отдельные страны Азии и Европы, не имеет еще достаточного опыта использования и формирования рыночной системы. Она находится в начале пути реформирования экономических структур, поэтому целесообразно изучение и применение практики государственного регулирования развитых зарубежных стран. Изучение и использование накопленного опыта позволяет надеяться, не повторить многие ошибки в развитии экономики. Несомненно, опыт выхода из кризисных ситуаций других стран, будет весьма полезен для российской экономики.

Как свидетельствует практика всех без исключения стран мира, современная экономика предпо-

лагает активное участие в ней государства как регулирующего и управляющего органа, а также как субъекта рыночных экономических отношений.

Антикризисные меры со стороны государства, это комплекс мер, направленных на предотвращение массовых банкротств на макроэкономическом уровне. Таким образом, роль государственного антикризисного регулирования заключается в создании системы взаимодействия рыночной экономики и государства, обеспечивающей предупреждение и преодоление макро- и микроэкономических кризисов.

Рассмотрим подробнее комплекс мер антикризисного управления на примере опыта РФ и Германии.

Таблица 1

Основные виды государственного антикризисного регулирования РФ и Германии

Вид регулирования	Российская Федерация	Германия
Правовое	Создание правовой основы антикризисного регулирования, проведение экспертизы на предмет выявления случаев фиктивного и преднамеренного банкротства. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О несостоятельности (банкротстве)" Вышеупомянутый закон содержит нормы материального и процессуального права для физических и юридических лиц. В его состав входят основания для признания предприятия должника банкротом, порядок проведения мер по предупреждению банкротства, отношения между должниками и кредиторами и т. д. В том случае, если существуют возможности для восстановления нормального функционирования предприятия (с целью предотвращения его ликвидации), проводятся специальные реорганизационные процедуры.	Достоинна внимания и антикризисная направленность реформ Людвига Эрхарда (1897-1977), ученого и политика, второго канцлера ФРГ, заслуженно называют «архитектором германского чуда». Л. Эрхардом были разработаны и проведены реформы, направленные на выведение страны из глубочайшего экономического и социального кризиса, благодаря им за короткое время (около 10 лет) произошло «немецкое чудо», превратившее Германию в процветающее государство, в ведущую экономическую страну мира. Теоретическим фундаментом антикризисных реформ явилась разработанная Л. Эрхардом концепция «социального рыночного хозяйства».
Методическое	Методическое обеспечение проведения мониторинга состояния предприятий, профилактики их банкротства, судебных процедур, а также санации в случае возникновения факта несостоятельности	Государство активно вмешивалось в экономические процессы, но направление, характер, способы вмешательства были четко ориентированы на формирование рыночной экономики, основанной на частной собственности на средства производства и защищенной законодательной системой власти. Государство поддерживало отрасли, испытывавшие трудности, особенно угольную и электротехническую промышленность, металлургию. Инвесторам и предпринимателям предоставлялись налоговые льготы. Эрхард широко использовал государственные рычаги, для того чтобы преодолевать неполадки, не отклоняться от избранного курса.
Информационное	Учет и анализ платежеспособности крупных, а также экономически и социально значимых предприятий; Проведение анализа и определение набора показателей, характеризующие кризис, его факторы и тип, которые наиболее полно охватывают состояние и деятельность предприятия; Определение критериальных значений показателей, которые проводят границу между нормальным и кризисным состоянием, что позволяет установить глубину кризиса;	Существенную роль в успехе проводимых преобразований и выхода ФРГ из кризиса сыграла внешняя поддержка (экономическая помощь по плану Маршалла, а также поставки топлива, продовольствия, семян, удобрений по другим каналам). В германскую экономику передавались американский транспорт и другое имущество армии США. Из средств Фонда
Экономическое и административное	Применение эффективных мер и методов воздействия на экономику с целью ее стабилизации; поддержка импортозамещения и экспорта по широкой номенклатуре несырьевых, в том числе высокотехнологичных, товаров; - содействие развитию малого и среднего предпринимательства за счёт снижения финансовых и административных издержек;	
Организационное	Создание условий для цивилизованного разрешения всех споров по поводу несостоятельности должника	
Социальное	Социальная защита работников предприятия-банкрота,	

Окончание табл.1

	выражающаяся в создании рабочих мест для них, их переподготовке, выплате пособий	европейской программы восстановления предоставлялись на льготных условиях кредиты.
Кадровое	Поиск и подготовка специалистов по антикризисному управлению предприятиями, повышение уровня их квалификации	Первым мероприятием, проведенным в июле 1948 г., была денежная реформа. Ее цель - избавление от обесцененных денег и создание твердой валюты. Денежная реформа явилась важной предпосылкой модернизации всего экономического механизма германской экономики. Вслед за денежной реформой последовала реформа цен. Законом о принципах хозяйственной структуры и политике цен отпущались на свободу цены, отменялись административное распределение ресурсов и многочисленные нормативные документы, регулировавшие до этого экономические отношения.
Экологическое	Защита окружающей природной среды от загрязнения в результате деятельности предприятия. Таким образом, можно сделать вывод, что в России создана мощная система мониторинга состояния предприятий, которая впитала в себя успешный зарубежный опыт многих развитых стран. Эта система позволяет собрать исчерпывающую информацию, необходимую для принятия экономически обоснованных взвешенных решений по антикризисному управлению в каждой конкретной ситуации. Вместе с тем она не лишена недостатков. Необходимо стандартизировать подходы к оценке состояний предприятий и выработать универсальную технологию анализа. Требуется унифицированная методика ранжирования предприятий.	Несколько позже были приняты законодательные акты о кредитной и налоговой политике, о мерах против произвольного завышения цен, антимонопольные и антикартельные указы и др. Периодически публиковались каталоги так называемых уместных цен, т.е. учитывающих состояние покупательной способности большинства жителей ФРГ. Государственные органы проявляли заботу о создании системы эффективной занятости, включающей в себя переподготовку кадров, развитие общественных работ, увеличение числа рабочих мест и сокращение безработицы.

Основные принципы использования зарубежного опыта в российской практике антикризисного регулирования, можно сформулировать следующим образом:

- научность - разработка мероприятий по внедрению методов антикризисного регулирования экономикой должна основываться на достижениях науки;
- изучение методов государственного антикризисного регулирования, а не копирование;
- учет специфики возникновения внедряемого опыта;
- сохранение собственной индивидуальности;
- адаптивность - способность приспособлять заимствованные методы антикризисного управления к изменяющим целям объекта управления и условиям его работы.

Несмотря на то, что экономические типы кризисов в России и в других странах, по многим критериям не совпадают, но это обстоятельство не уменьшает необходимости тщательного изучения опыта зарубежных стран и вдумчивого, творческого подхода к его применению в процессе управления хозяйственными организациями разного уровня.

Список литературы

- 1.Беляева С.Г. Теория и практика антикризисного управления: Учебник / С.Г. Беляева и В.И. Кошкина. - М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2014;
- 2.Марио Райх. Глобальный кризис. За гранью очевидного / Марио Райк, Саймон Долан. - «Претекст», 2013;
3. Жарковская П., Бродский Б.Е. Антикризисное управление. Учебник. - М. Омега Л, 2015.

УДК 330

РИСК КАК ХАРАКТЕРНАЯ ЧЕРТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

СУЛИМЕНКО ОЛЕГ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ

к.э.н., старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

КЛОПОТ ЕВГЕНИЙ АНДРЕЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

Аннотация: в данной статье рассматривается вопрос значения риска при осуществлении коммерческой деятельности с учетом особенностей российского законодательства. Большое значения уделяется принципам современной экономической системы и теоретическим основам категории «риск»

Ключевые слова: риск, предпринимательство, рыночная экономика, международные резервы, российское законодательство.

RISK AS A CHARACTER FEATURE OF ENTREPRENEURSHIP IN THE RUSSIAN LEGISLATION

Sulimenko Oleg Vyacheslavovich,
Klopot Eugene Andreevich

Abstract: This article addresses the issue of risk values in the exercise of commercial activity, taking into account peculiarities of the Russian legislation. Great importance is given to the principles of the modern economic system and the theoretical foundations of the category "risk"

Keywords: risk, entrepreneurship, market economy, Russian legislation.

Современный тип экономической системы подталкивает людей к быстрому приспособлению и освоению всех правил функционирования нынешней рыночной колыхбелы, приводящей в движение элементы торговли. В связи с этим многие стремятся приумножить свое состояние, создавая так называемое «личное дело».

Определение понятия легальной предпринимательской деятельности содержится в ст. 2 ГК РФ, оно понимается как «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг лицами, зарегистрированными в качестве предпринимателей». Предпринимательство представляет собой одну из наиболее важных структурных звеньев экономики, а также активную экономическую составляющую, которая является основой для успешного развития большинства видов хозяйствования.

Уже в самом определении предпринимательской деятельности подчеркивается ее рисковый характер, который подразумевает утрату, потерю чего-либо: будь то имущество, капитал или профессиональный статус. В какой-то мере это есть своеобразная плата за осуществляемый труд с целью полу-

чения доходов: так, ряд видных экономистов (Кантильон, Тюнен, Найт, Нейман, Фридмен, Эрроу, Стиглер) утверждает, что деятельность предпринимателей неразрывно связывается с неоспоримым фактом того, что все они несут тяжелое бремя риска и постоянно находятся в неопределенности, участвуя в разнообразных процессах развития экономики. Примечательно то, что предприниматель изначально был соединен с понятием риска: Ричард Кантильон – экономист, впервые упомянувший «предпринимателей» в экономической теории, дает им следующее определение в своем «Эссе о природе торговли вообще»: «Предприниматель – это человек, который покупает нечто по известной цене, а продает – по неизвестной, неся при этом существенный риск». Рисковый фактор и в концепции предпринимательства Фрэнка Найта проявляется также центральным, основополагающим. По его мнению, люди, которые берут на себя все тяготы предполагаемого риска и непредполагаемой неопределенности, и при этом гарантируют подавляющему большинству работников их зарплату в полной мере, приобретают предпринимательский статус с правом организации деятельности большинства и с дальнейшим присвоением определенной части прибыли. [1]

Как правило, ни один человек, который осуществляет предпринимательскую деятельность, не может быть полностью уверенным в том, насколько выгодно продадутся все его товары завтра, и продадутся ли они вообще. По этой причине все сталкиваются с риском: ведь та же самая продукция может поступать в рыночный оборот и со стороны других производителей. Это и является рискованной почвой для возникновения неопределенности, где будут создаваться все условия для появления человека с такими предпринимательскими задатками, которые бы выражались в постоянном поиске совершенствования материального положения и новых способов для развития и процветания своего дела.

Категория риск представляется крайне неоднозначной, потому как ее сущность и природа возникновения рассматриваются и трактуются теоретиками с разных сторон, под различным углом исследования и через разнообразные методы. Если обратиться к экономической литературе, то можно будет заметить, что в ней риск есть ничто иное как любой материальный урон, который связан с принятием технических и организационных решений, организацией хозяйственной деятельности, различными природными бедствиями, авариями и т.д., но он рассматривается также, как и совокупность решений, нацеленных на максимизацию прибыли, извлечение высокого дохода. Существует достаточно много точек зрения, связанных с трактовкой основных черт и природы возникновения риска, остановимся на двух различных меж собой утверждениях: с одной стороны, риск – это синоним неудачи, предполагающий некую опасность потери любых видов имущества, активов, капитала в результате принятия того или иного решения, выбранного предпринимателем; с другой – это отождествление предполагаемого успеха и удовлетворение потребности в желаемом получении дохода. Эти два противоположных мнения «примирил» друг с другом Ф. Найт в своей книге «Риск, неопределённость и прибыль», дав компромиссное определение, которым пользуются до сих пор: «Риск – это поведение предпринимателя в непонятной, смутной ситуации; ситуативный момент, имеющий неопределенный итог в результате неуспеха». [2]

В СССР вопрос о рисках в предпринимательстве особо не поднимались по причине того, что господствовала несколько иная экономическая система в сравнении с нынешней: убыточные предприятия допускались. Ведь в командно-административном типе экономики, как правило, потери убыточных предприятий покрывались непосредственно государством, а если говорить о рыночном механизме, то потери эти сказываются на самом предпринимателе. Следует отметить, что проблематика рисков в то время разрабатывалась такими авторами как С.Н. Кошеленко, А.П. Альгин, Д.В. Тулин, И.М. Сыроежин, Д.Н. Назаров, но в их работах оказывался упор на обращение внимания тому, что «риск» есть категория, игнорируемая по сравнению с различными общеметодологическими проблемами, разными видами сделок, внедрением новых технологий. В связи с этим в экономической литературе данная категория не может отличаться широкой и достаточно содержательной трактовкой.

Современные отечественные ученые приводят вполне сходные по значению определения термина, так, к примеру, Валигурский Д.И. понимает риск: «... - потенциальная, численно измеримая возможность потери». [3]

Очевидно, что любая человеческая деятельность так или иначе подразумевает рискованную харак-

тер: предпринимательство и риск попросту не могут быть отделены друг от друга по причине утери в противном случае своего изначального смысла и сущности, риск – неотъемлемая часть любой предпринимательской деятельности. О риске стоит говорить в том случае, если появляется невозможность очевидного выбора, влекущего за собой наступление определенной ситуации, независящей от стремлений и воздействий предпринимателя. Любой экономический субъект, будь то большая фирма или обычный индивидуальный предприниматель, может понести убытки, «вступая в игру» с риском. Следует заметить, что это отмечено на законодательном уровне в Федеральном законе от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".

На мой взгляд, всякий хозяйствующий субъект всегда при любых неопределенных обстоятельствах будет готов рисковать, поскольку помимо неудачи существует вероятность получения сверхприбыли. Так, известный американский экономист Пол Энтони Самуэльсон в книге «Экономика: вводный анализ» утверждает, что всеми испытываемая потребность в получении дополнительного дохода есть плата за то, что при совершении той или иной сделки субъекты рискуют, соглашаясь на неопределенность будущих результатов. [4]

Следует выделить и работу видного австрийского историка экономической мысли Йозефа Шумпетера, его «Теория экономического развития» содержит мысль о том, что если предприниматель не собирается учитывать предполагаемые угрозы, то в таком случае они могут стать следствием как убытков, так и доходов. Существует вариант с выбором решений, содержащих минимальную угрозу утраты, но при этом прибыль будет меньше. [5]

В связи с этим очевидным становится то, что риски в предпринимательстве являются стержневым элементом, играя ведущую роль в заключении в своей сущности противоречий между тем, что субъект запланировал, и тем, что получилось на самом деле, иными словами: неопределенность становится ключевой чертой предпринимательской деятельности и ее дальнейшего развития. Опасность потерь обусловлена совокупностью факторов неоднородной и постоянно меняющейся внешней среды, оказывающей влияние на экономические отношения субъектов; к этим факторам можно отнести разнообразные объективные условия из области экономики, политики, общества, то есть тех сфер, где функционирует та или иная экономическая ячейка, по причине чего она и должна к их изменениям и динамике. Неоднозначность и непредсказуемость результатов определяется в первую очередь тем, что они полностью зависимы от значительного ряда условий (постоянные изменения в общественных потребностях, создание современных технических нововведений, невозможность предсказания природных условий и т. д.), лиц или организаций, берущих на себя обязательства по заключаемым договорам, то есть тех субъектов, чье поведение будет достаточно трудно спрогнозировать.

Важным моментом является тот факт, что основным принципом нынешней экономической системы является свобода, а ее реализация возможна лишь только при наличии рисков во всех видах предпринимательской деятельности, так как одному свободному предпринимателю противопоставляется другой, и, следовательно, таким образом осуществляется распространение независимости действий.

Во всех случаях, когда предпринимателю требуется принять важное рискованное решение, особо значимыми будут такие аспекты, как степень его квалификации, предпринимательские задатки, опыт работы. Опытный предприниматель будет готов идти на особо рискованные сделки, только если осведомлен в профессиональном опыте исполняющих. Важным фактором играет и учет ошибок, допущенных ранее в подобных ситуациях, они являются наглядным примером для более правильных и рациональных действий субъектов. Недочеты в организационных моментах предпринимательской деятельности подразумевают составление стратегии, диктующей более осторожный выбор принятия решений в условиях повышенных рисков. Многое зависит от субъективных качеств субъекта предпринимательства, от его целей, средств и задач.

Существует достаточно обширное число предпринимательских рисков, в основе которых лежат различные критерии деления, остановимся на наиболее часто используемой классификации: риски бывают коммерческими, финансовыми, валютными, инвестиционными, моральными, техническими и др. Причины их возникновения различны, так, например, в основе коммерческого риска может лежать

увеличение закупочной цены продукции, повышение издержек производства, снижение объемов реализации по причине изменения конъюнктуры рынка и др.; финансового – обесценивание активов предприятия из-за нестабильности валютных курсов; технического – неисправности оборудования и т.д.

Предпринимательский риск, таким образом, может повлечь за собой утрату имущественного положения, конкурентоспособности, профессиональной репутации, психологической оценки. Во избежание обретения этих утрат некоторые предприниматели прибегают к страхованию, смысл которого состоит в том, что субъект, осуществляющий предпринимательскую деятельность, за регулярные денежные взносы страховщику покупает у него гарантию на возмещение вероятной утраты имущественного положения, иных материальных ценностей или жизни в результате непредсказуемого бедствия.

Стоит также отметить некоторые виды застрахованных рисков, к ним относятся риски утраты, гибели, недостачи (ст. 929 ГК РФ), риски ответственности по обязательствам, которые возникают по причине нанесения вреда (ст. 931, 932 ГК РФ), риск убытков из-за нарушения обязательств и др.

Вполне очевидно, что рискованные ситуации случаются у предпринимателя порой совершенно на разных этапах организации своей деятельности, и под причинами обычно подразумеваются условия, которые послужили толчком, повлекшим неопределенный исход. К таким «толчкам» можно отнести эффективность работы и качество принимаемых решений предпринимателем, саму хозяйственную деятельность непосредственно, а также состояние неосведомленности, нехватка информации о причинах, объектах, субъектах, влияющих на конечный результат ситуации.

Таким образом, всё изложенное выше доказывает следующий тезис: риск – это неотъемлемая и особо значимая черта всех форм предпринимательства, оно развивается и изменяется по мере развития экономических отношений, представляя собой обширную категорию в разных сферах наук. Так, в условиях рыночной экономики риск является основополагающим фактором предпринимательской деятельности, ведь всегда выигрывает тот, кто может вовремя грамотно рискнуть.

Список литературы

1. История экономических учений / под ред. В.Автономова: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 784 с. // с. 244
2. Ф. Найт // Риск, неопределенность и прибыль / – Чикаго, 1985. – 400 с. // с. 238
3. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2010. - 520 с
4. Самуэльсон П. Э. // Экономика: вводный анализ / — СПб.: Экономикс, 2009. — С. 256-261.
5. Шумпетер Й. // Теория экономического развития. / – М.: Прогресс, 1982. – с. 256

© О.В. Сулименко, 2017

© Е.А. Клопот, 2017

УДК. 33.336

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВ ПРЯМЫХ И ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

АНДРЕЕВА ОЛЬГА ВАДИМОВНА

к.э.н., доцент

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

ДУВАЛОВА ЭЛЬВИРА ПЕТРОВНА

старший преподаватель

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

АБДУЛЛИНА АЙГУЛЬ ЮНУСОВНА

магистр

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Аннотация: Информационной основой исследования являются статистические и отчетные данные, характеризующие состояние финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности. Проведен анализ тенденций развития финансово-кредитного обеспечения инновационных проектов и развития фондов прямых и венчурных инвестиций в России.

Ключевые слова: инновационный проект; объем инвестиций; венчурные фонды; капитал; финансовый рынок; отрасли экономики; девальвация; темп роста; макроэкономика; показатели рынка.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF FUNDS OF DIRECT AND VENTURE INVESTMENT IN RUSSIA

Annotation: Information base for research of statistical and reporting data characterizing the state of financial and credit provision of innovation activity. The analysis of the trends in the development of financial and credit support for innovative projects and the development of direct and venture investments in Russia was carried out.

Key words: innovation project; Investment size; Venture capital funds; capital; Financial market; Branch of the economy; devaluation; Growth rate; macroeconomics; Market indicators.

Существующую в России тенденцию развития финансово-кредитного обеспечения инновационных проектов можно обозначить доступным для этих целей капиталом, а также объемом и числом инвестиций.

Совокупный капитал действующих на российском рынке фондов прямых и венчурных инвестиций по итогам 2016 года может быть оценен на уровне 24,7 млрд. долларов США (Таблица 1).

С 2014 года наблюдается существенное замедление темпов прироста как совокупного числа действующих фондов (примерно с 46% в 2014 году до 2,5% по итогам 2016 года), так и величины совокупного капитала действующих фондов (примерно с 23% в 2014 году до минус 11% по итогам 2016 года). Происходит рост совокупного числа и объема фондов в диапазоне размеров капитала 10-50 млн. долларов США.

Снижение объемов фондов обусловлено, главным образом, девальвацией национальной валюты, так как капитал четверти фондов номинирован в рублях. Ситуация, аналогичная сложившейся на рынке капиталов, отмечается и с точки зрения совокупного числа фондов прямых и венчурных ин-

вестиций, действующих на финансовом рынке. К концу 2016 года общее число действующих фондов прямых и венчурных инвестиций достигло 338, увеличившись лишь на 2,4% (по итогам 2015 года рост составил 5,4%).

Таблица 1

Совокупное число и капитал действующих фондов прямых и венчурных инвестиций в России
[7, с. 105]

	Количество, единиц			Объем в млн. долларов США (прирост в %)		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Все фонды	313	330	338	27863	27956 (+0,33)	24763 (-11,4)
Новые фонды	63	35	23	2719	1327 (-51,2)	330 (-75,1)
Ликвидированные фонды	9	18	15	879	586 (-33,3)	719 (+22,7)

Совокупный объем действующих фондов венчурного капитала, по итогам 2015 года, составил более 4,1 млрд. долларов США, совокупное число фондов венчурных инвестиций – 226 единиц (Таблица 2).

Таблица 2

Соотношение числа и совокупного объема фондов прямых и венчурных инвестиций в России
[7, с. 105]

Тип фонда	Число, единиц			Объем в млн. долларов США (прирост в %)		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Фонды венчурного капитала	201	216	226	4968	4682 (-5,76)	4125 (-11,9)
Фонды прямых инвестиций	112	114	112	22896	23274 (1,65)	20638 (-11,33)
Всего фондов	313	330	338	27863	27956 (0,33)	24763 (-11,42)

Доля фондов венчурного капитала от совокупного числа и капитала действующих фондов имеет тенденцию к медленному росту в последние годы и составляет 67% по числу и 16,7% по объему капитала.

Свыше 30% отраслевых предпочтений, заявленных действующими фондами, относится к сектору информационно-коммуникационных технологий. Легкая промышленность, сельское хозяйство, транспорт и строительство остаются вне фокуса интересов фондов. При этом фонды венчурного капитала проявляют постепенный рост интереса к отраслям, связанным с разработкой реальных технологий (биотехнологий, медицины и здравоохранения, химических материалов). Фонды венчурного капитала с участием государственного капитала преимущественно ориентированы на сектор реальных технологий или имеют смешанные отраслевые предпочтения (совместно до 93% от совокупного числа венчурных фондов с государственным участием).

На протяжении последних лет наблюдается падение совокупного объема прямых и венчурных инвестиций, обусловленное снижением активности в сегменте фондов прямых инвестиций.

Совокупный объем инвестиций с участием фондов по итогам 2016 года был сопоставим со значением аналогичного показателя 2015 года (около 1042 млн. долларов США против 1076 млн. долларов США в 2015 году).

Общее число осуществленных инвестиций по итогам 2016 года составило 83% от уровня 2015 года – 195 инвестиций против 233 в 2015 году (Таблица 3).

Таблица 3

Совокупное число и объем прямых и венчурных инвестиций в России
[7, с. 108]

Тип инвестиции	Число, единиц			Объем в млн. долларов США (прирост в %)		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Венчурные инвестиции	179	186	181	247	131 (-47)	146 (11,45)
Прямые инвестиции	46	47	14	2669	945 (-64,6)	897 (-5,08)
Всего инвестиций	225	233	195	2915	1076 (-63,1)	1042 (-3,16)

По итогам 2016 года в тройку отраслей-лидеров с точки зрения объемов осуществленных инвестиций, вошли проекты в отраслях транспорта, энергетики, телекоммуникаций и компьютеров которые объединяются в сектор информационно-коммуникационных технологий. На их долю пришлось свыше 95% от совокупного объема инвестиций. Учитывая, что отрасли энергетики и транспорта обязаны своим лидерством единичным прямым инвестициям большого объема, а безусловное лидерство принадлежит сектору информационно-коммуникационных технологий на протяжении трех последних лет, как по объему так и по количеству инвестиций (Таблица 4).

Таблица 4

Распределение числа и объемов прямых и венчурных инвестиций по отраслям экономики в России
[7, с. 108]

Отрасль	Число, единиц			Объем в млн. долларов США (прирост в %)		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Биотехнологии	7	0	3	14	0	3
Компьютеры	12	10	6	58	12	7
Легкая промышленность	0	0	0	0	0	0
Медицина/здравоохранение	10	16	16	78	13	20
Потребительский рынок	3	13	7	44	107	0
Промышленное оборудование	13	9	10	62	5	2
Сельское хозяйство	3	0	4	170	0	1
Строительство	3	2	0	48	2	0
Телекоммуникации	133	155	125	1694	414	236
Транспорт	1	3	3	3	150	386
Финансовые услуги	6	2	0	461	0	0
Химические материалы	7	2	3	6	31	4
Энергетика	5	5	5	83	38	381
Другое	22	12	11	196	37	4
Неизвестно	0	4	2	0	267	0
Итого	225	233	195	2915	1076	1042

Всего за 2016 год зафиксированы сделки по выходу с участием фондов прямых и венчурных инвестиций из 47 компаний (Таблица 5).

Венчурные фонды обеспечили примерно 68% выходов в 2016 году и 58% в 2015 году. Вклад венчурных фондов с участием государственного капитала в общее число выходов с участием венчурных фондов составил 44%.

В целом, динамика многих показателей рынка прямых и венчурных инвестиций по итогам 2016 года демонстрирует кризисные явления в макроэкономике, при этом присутствуют позитивные

моменты, обусловленные активностью венчурных фондов, которые в значительной степени связаны с усилиями инициированных государством структур.

Таблица 5

Число и объем выходов с участием фондов прямых и венчурных инвестиций в России [7, с. 112]

Отрасль	Число, единиц			Объем в млн. долларов США (прирост в %)		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Выходы с участием фондов венчурного капитала	16	23	32	278	78 (-72)	1209 (+1450)
Выходы с участием фондов венчурного капитала с государственным капиталом	8	13	14	0	1	0,7 (-30)
Выходы с участием фондов прямых инвестиций	8	17	15	4795	3660 (-23,7)	565 (-84,56)
Всего выходов	24	40	47	5073	3738 (-26,32)	1774 (-52,54)

Совокупный капитал действующих фондов прямых и венчурных инвестиций уменьшился в связи со значительной девальвацией национальной валюты. Можно заключить безусловное лидерство сектора информационно-коммуникационных технологий на протяжении трех последних лет, как по объему так и по количеству инвестиций. По общему числу и объему осуществленных инвестиций лидирует центральный федеральный округ, что позволяет констатировать региональные диспропорции на финансовом рынке.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р "О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г." [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.garant.ru/> (Дата обращения 01.04.2017).
2. Жарковская Е.П. Банковское дело: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности "Финансы и кредит" / Е.П. Жарковская. - 8-е изд., стер. - М.: Издательство "Омега-Л", 2014.
3. Барышева А. В. Инновации: учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2015.
4. Зверев А. В. Инновационная система России: проблемы совершенствования. – М.: Статистика России, 2012.
5. Ковалев Н. Р. Инновационный менеджмент: учеб. для вузов. - Екатеринбург: Изд-во Уральского гос. экономического университета, 2013.
6. Переходов В. Н. Основы управления инновационной деятельностью. – М.: Инфра-М, 2014.
7. Официальный сайт Центрального Банка РФ. - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://cbr.ru/> (Дата обращения 01.04.2017).
8. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2016 год [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvc-a-yearbook/>
9. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2015 год [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvc-a-yearbook/>
10. Venture Pulse: Q4 Global analysis of venture funding [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://home.kpmg.com/>
11. Venture Pulse: Q1'16 Global analysis of venture funding [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://home.kpmg.com/>

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 34

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПРИ НЕЗАКОННОМ ВВОЗЕ НАРКОТИЧЕСКИХ И ПСИХОТРОПНЫХ СРЕДСТВ

ФИЛИППОВА ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА

к.п.н., доцент

ФБОУ ВПО «Оренбургский Государственный университет»

ЕРОШКИН АНАТОЛИЙ КОНСТАНТИНОВИЧ

Студент

ФБОУ ВПО «Оренбургский Государственный университет»

Аннотация: В связи с ухудшением экономики во многих странах, возрастает число незаконного импорта наркотиков и психотропных веществ. Главной задачей в сфере таможенного законодательства является, как можно эффективней пытаться противодействовать незаконным поставкам контрабандных веществ в нашу страну.

Ключевые слова: Контрабанда, психотропные вещества, наркотики, импорт, таможенный контроль, контролируемая поставка.

CUSTOMS CONTROL THE SMUGGLING OF DRUGS AND PSYCHOTROPIC SUBSTANCES

Filippova Elena Olegovna,
Eroshkin Anatolii Konstantinovich

Abstract: In connection with the deterioration of the economy in many countries, an increasing number of illegal import of narcotic drugs and psychotropic substances. The main task in the sphere of the customs legislation is as effective as possible to try to counter the illicit supply of illicit substances into our country.

Key words: Smuggling, psychotropic substances, narcotics, import, customs control, controlled delivery.

Современная тенденция развития экономики в период глобального кризиса диктует свои условия построения торговых отношений и зачастую случается так, что эти отношения являются незаконными.

Люди в погоне за богатством забывают о законности своих действий и решений, что в последствие играет с ними злую шутку.

Не получив возможности ведения нормального бизнеса, граждане заключают различные договоры с иностранными лицами о перевозке наркотических и психотропных веществ с их дальнейшей реализацией. Перед тем как подойти к небольшой статистике нужно дать понятия таким явлениям, как психотропные вещества и наркотики.

Психотропные вещества - это вещества, влияющие на центральную нервную систему человека, изменяя психическое состояние человека.

Наркотики – это опасные и вредные вещества, вызывающие необратимые процессы в организме человека и приводящие к развитию психической и физической зависимости.

Наибольший объем наркотических и психотропных средств поставляется в Россию путем контрабанды из Казахстана и стран Средней Азии – до 55%, Белоруссии и Украины 25%, из Грузии, Армении и Азербайджана примерно 15%.

Как отметил директор ФСНК России В.П. Иванов «наркоситуация в России крайне тяжёлая, достаточно сказать, что среди нас живут более 8 миллионов наркопотребителей, и именно они обеспечивают до 80 % всей уличной преступности в стране и одновременно образуют как рынок спроса, так и инфраструктуру сбыта наркотиков [1].

В 2016 году российские таможенники изъяли более 500 килограммов наркотических средств, психотропных и сильнодействующих веществ, в том числе более 120 килограмма героина, 25 килограмм кокаина, 174 килограмма гашиша, более 37 килограммов марихуаны. За первое полугодие 2017 года было изъято при попытке перемещения через границу свыше 60 килограммов наркотических средств и 99 килограммов сильнодействующих веществ.

Основной причиной такого проникновения запрещенных средств в нашу страну является контрабанда. Обратимся к данному понятию, контрабанда - это перемещение ценностей или товаров через таможенную границу таможенного союза совершенное с сокрытием таможенного контроля [2].

Следует выделить основные причины контрабанды. К ним относятся:

- 1) Огромная прибыль, получаемая преступными сообществами, реализуя товар.
- 2) Несовершенство таможенного законодательства и его правоприменительных процедур также может выступать одним из факторов, обуславливающих контрабанду наркотических средств и психотропных веществ; большое количество источников таможенного права, частое внесение изменений и дополнений в российское законодательство, недостаточная эффективность административных регламентов (процедуры принятия решений должностными лицами, наделенными полномочиями в сфере таможенного регулирования)
- 3) Не редко причиной является коррумпированность таможенных органов, а так же правоохранительных органов, заинтересованных в получении прибыли.

Для эффективного противодействия данным явлениям необходимо провести следующие действия:

- 1) Усилить таможенный контроль, с целью прекращения поставки наркотических и психотропных веществ с помощью слаженного взаимодействия органов МВД, ФСБ, ФТС, ФСНК.
- 2) Выявление и нейтрализация лиц организующих наркобизнес, а так же с их помощью нейтрализация лиц и организаций активно спонсирующих, данный бизнес.
- 3) Усилить таможенный контроль не только граждан Российской Федерации въезжающих в страну, но и иностранных граждан.

Стоит также отметить, что в целях пресечения незаконного перемещения наркотических средств и психотропных веществ, а также выявления лиц, участвующих в таком перемещении, пограничные таможи в каждом отдельном случае в соответствии с договоренностями с таможенными и иными правоохранительными органами иностранных государств либо на основе международных договоров Российской Федерации используют метод контролируемой поставки, то есть допускают под своим контролем ввоз в Российскую Федерацию, вывоз из Российской Федерации или транзит через ее таможенную территорию наркотических средств и психотропных веществ. Контролируемой поставкой наркотических средств, перемещаемых через таможенную границу, является оперативно-розыскное мероприятие, при котором с ведома и под контролем органов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность, допускаются ввоз на таможенную территорию Российской Федерации, вывоз с этой территории либо перемещение по ней ввезенных наркотических средств [3].

Существует два вида контролируемой поставки:

- 1) Поставка наркотических психотропных веществ, реализация которых запрещена на территории РФ, проводимую на основании постановления, утвержденного руководителем органа, осуществляющего оперативно - розыскную деятельность

2) Контролируемая поставка предметов, веществ в отношении которых запрета не имеется.

При обнаружении незаконного перемещения наркотиков и принятии решения о проведении контролируемой поставки сотрудники ОБКН пограничной таможни оперативно проводят первичные следственные действия (фото - и видеосъемку, снятие следов пальцев рук, уточняют отправителя и адресат). Иногда изымают или подменяют наркотик, но в любом случае придают упаковке первоначальный вид [4].

Но существуют случаи, когда ввозить наркотические и психотропные вещества разрешено законом. Об этом говорится в положении о ввозе в Российскую Федерацию и вывозе из Российской Федерации наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров при осуществлении внешнеторговой деятельности с государствами – участниками таможенного союза в рамках ЕВРОЗЭС.

В заключение хотелось бы сказать, что контрабанда наркотиков является очень серьезной проблемой для Российской Федерации, ведь влияние наркотиков и психотропных веществ пагубно для человеческого организма, и чем больше людей заражаются наркозависимостью, тем больше проблем это приносит окружающим. Наркотики давно стали предметом не только медицинской сферы, но и общественной, люди губят себя, не понимая того, что губя свое здоровье они приносят миллионы другим, но когда понимают становятся очень поздно, человек становится зависим от этого вещества [5].

Как правило, наркозависимые долго не живут, а из этого выводится новая проблема, чем больше людей становятся наркозависимыми, тем ближе наша страна приближается к демографической катастрофе. Наша главная задача, не дать будущему поколению попасть под влияние наркобизнеса, тем самым обеспечив себе достойное существование.

Список литературы

1. Выступление директора ФСКН России В.П. Иванова на Круглом столе по теме «Законодательное обеспечение создания и функционирования национальной системы реабилитации и ресоциализации наркозависимых лиц» (22 ноября 2012 года). URL: <http://www.nash-dom.od.ua/news-list/items/narkosituacija-v-rossii.html>. (дата обращения 24.05.2013).
2. Кромова А.Я. Контрабанда наркотиков (статья 229.1 УК РФ): монография / Под ред. С.М. Коchoи. – М.: Проспект, 2014. – 136 с.
3. Таможенный кодекс Таможенного союза (ТК ТС) (приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27 ноября 2009 г. N 17)
4. Глинкина С.П. Проблемы и тенденции развития «теневой» экономики в современной России. М., 1995.
5. Алехин А.Г. О некоторых вопросах усиления борьбы с наркоманией уголовными мерами // Вестник МГУ. Серия «Право». - 1988. - № 2.
6. Конвенция Организации Объединенных Наций о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ (заключена в г. Вене 20.12.1988) // Сборник международных договоров СССР и Российской Федерации, Вып. XLVII. М., 1994.
7. Федеральный закон от 08.01.1998 № 3-ФЗ (ред. от 01.03.2012) «О наркотических средствах и психотропных веществах» // СЗ РФ, 12.01.1998, № 2, ст. 219.
8. Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. N 311-ФЗ "О таможенном регулировании в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями).

© Е.О. Филиппова, 2017

© А.К. Ерошкин, 2017

УДК 349.3

РЕАБИЛИТАЦИОННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

ВОЛОСТНОВА ТАТЬЯНА ИВАНОВНА

к.ист.н., доцент кафедры гражданского и арбитражного процесса Средне-Волжский институт (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России)

Аннотация: в статье исследованы реабилитационные мероприятия для лиц с ограниченными возможностями здоровья. Автор обращает внимание на процесс целенаправленной деятельности с индивидуумом по восстановлению утраченных навыков и умений выполнения социальных функций. Обозначены основные мероприятия реабилитации инвалидов, способствующие их социальной адаптации и интеграции в социум.

Ключевые слова: социальная защита, инвалид, реабилитация, учреждения социального обслуживания, услуги.

REHABILITATION MEASURES IN THE FIELD OF SOCIAL SECURITY OF PERSONS WITH DISABILITIES
HEALTH

Volostnova Tatiana Ivanovna

Abstract: the article examines rehabilitation for persons with disabilities. The author draws attention to the process of purposeful activity with an individual to restore the lost skills and perform social functions. The main activities rehabilitation of disabled persons, facilitating their social adaptation and integration into society.

Key words: social services, home care services, forms of services, social support, provider of social services.

Лица с ограниченными возможностями здоровья нуждаются в социальной защите, т.е. в мерах финансового, правового и социального характера, которые бы обеспечили им условия для преодоления, замещения (компенсации) ограничений жизнедеятельности, создали возможности участия в жизни общества. Система полного или неполного восстановления способностей лиц с ограниченными возможностями здоровья к бытовой, социальной, высокопрофессиональной и иного рода деятельности называется реабилитацией. Исходной точкой выполнения реабилитационных мероприятий является проведение медико-социальной экспертизы и закрепление основных рекомендаций в индивидуальных программах реабилитации инвалидов.

Существуют стержневые направления реабилитации инвалидов:

- медицинское, содержащее в себе реконструктивную хирургию, протезирование и ортезирование, санаторно-курортное лечение;
- профессиональное, включающее в себя общее образование, профессиональное обучение, помощь в трудоустройстве (в том числе на специальных рабочих местах), производственную адаптацию;
- социальное, включающее в себя общественно-средовую, социально-педагогическую, социаль-

но-психологическую и социокультурную реабилитацию, социально-бытовое адаптирование;

- физкультурно-оздоровительные мероприятия, спорт.

Следует отметить, что если речь идет о реабилитации «ребенка-инвалида», то предусматривается еще одно направление реабилитации – психолого-педагогическое, которое включает в себя:

- рекомендации по условиям организации обучения;

- психологическая поддержка и профессиональная ориентация, оказываемые в образовательной организации [1].

Продолжая идею о направленности реабилитации инвалидов, остановимся на социальной реабилитации – процессе целенаправленной деятельности с индивидуумом по восстановлению утраченных либо не полученных в ходе социализации навыков и умений выполнения социальных функций, взаимоотношений и ролей. Социальная реабилитация инвалидов представляет собой концепцию восстановления возможностей инвалида к самостоятельной общественной и семейно-бытовой деятельности. Одной из главных целей социальной реабилитации инвалидов является приспособление, адаптирование к общественной реальности.

Системная классификация услуг по социальной реабилитации представлена в Национальном стандарте Российской Федерации ГОСТ Р 54738-2011 Реабилитация инвалидов. Услуги по социальной реабилитации инвалидов. Под услугами в вопросах социальной реабилитации инвалида понимают действия реабилитационных учреждений (организаций социального обслуживания) [2, с. 68], заключающиеся в оказании поддержки инвалиду в восстановлении его социального статуса, достижении им материальной самостоятельности, социальной адаптации и интеграции в социум. Кроме того, они считаются необходимой составляющей всего комплекса реабилитационных мероприятий и должны предоставляться одновременно с услугами иных видов. Услуги должны быть ориентированы на достижение наибольшего результата при наименьших затратах времени на их осуществление, исполняться поэтапно в организациях соответствующего профиля, включать в себя мероприятия:

- направленные на интеграцию индивидуума в социум посредством предоставления нужного комплекта технических средств (лупы, бинокли, расширители поля зрения, призматические очки, специальные устройства для чтения «говорящих книг», разговорные устройства и др.) для восстановления и формирования доступной среды (социально-средовая реабилитация);

- с целью оказания психологической поддержки инвалидов (социально-психологическая реабилитацию), включая психологические тренинги;

- по коррективке и компенсации функций, адаптированию инвалида к условиям общественной среды педагогическими способами и методами (социально-педагогическая реабилитация);

- цель которых – помочь инвалиду достигнуть и поддерживать наилучший уровень участия в социальных взаимосвязях, нужную степень культурной ответственности, что должно гарантировать возможность для положительных перемен в образе жизни и более совершенную интеграцию в социум за счет расширения рамок его самостоятельности (социокультурная реабилитация). Сюда входит обучение инвалида навыкам проведения отдыха и досуга;

- по обучению самообслуживанию (пользование устройствами для личной гигиены, восстановления способности к самостоятельному передвижению (ходунки, трости, кресла-коляски, подъемники) механизмами для одевания и раздевания) обустройства своего жилища в соответствии с имеющимися ограничениями жизнедеятельности (социально-бытовое адаптирование). Социально-бытовая адаптация ориентирована на инвалидов, не владеющих нужными навыками и нуждающихся в полной ежедневной помощи в микрообщественной среде [3]

Таким образом, комплекс реабилитационных мероприятий, для лиц с ограниченными возможностями здоровья, достаточно широк. При осуществлении реабилитационных мероприятий необходимо ориентироваться на конечную цель – восстановление личного и социального статуса лиц, с ограниченными возможностями здоровья, а также способствовать социальной адаптации таких лиц и их интеграции в социум.

Список литературы

1. Об утверждении Порядка разработки и реализации индивидуальной программы реабилитации или абилитации инвалида, индивидуальной программы реабилитации или абилитации ребенка-инвалида, выдаваемых федеральными государственными учреждениями медико-социальной экспертизы, и их форм : приказ Минтруда России от 31 июля 2015 г. № 528н [Электронный ресурс]. URL: www.pravo.gov.ru (дата обращения: 25.03.2017).

2. Волостнова Т.И. Современный диапазон социального обслуживания в Республике Мордовия // Профессионал года 2017: сборник статей IV международного научно-практического конкурса / под. общ. ред. Г.Ю. Гуляева. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2017. – С. 67-71.

3. ГОСТ Р 54738-2011. Национальный стандарт Российской Федерации. Реабилитация инвалидов. Услуги по социальной реабилитации инвалидов (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 13 декабря 2011 г. № 912-ст). [Электронный ресурс]. Доступ из электронного фонда правовой и нормативно-технической документации «Техноэксперт».

© Т.И. Волостнова, 2017

УДК 340

МЕСТО И РОЛЬ ИНСТИТУТА ФИНАНСОВОГО ОМБУДСМЕНА В ФИНАНСОВОЙ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМАХ ГОСУДАРСТВА

КАЗАНКОВА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА,

к.п.н, доцент

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

БЕЗДОРОВНИКОВА АЛЕКСАНДРА ДМИТРИЕВНА,

студентка 2 курса

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Аннотация: В данной научной статье проводится исследование места и роли института финансового омбудсмана в финансовой и банковской системах Российской Федерации, изучается история становления данного института. Рассматриваются его особенности и практическое значение в России и за рубежом, основные направления деятельности финансового омбудсмана и его юрисдикция.

Ключевые слова: финансовый омбудсмен, юрисдикция, общественный примиритель на финансовом рынке, кредитная организация.

THE PLACE AND ROLE OF THE FINANCIAL OMBUDSMAN INSTITUTE IN THE FINANCIAL AND BANKING SYSTEMS OF THE STATE

Kazankova Tatyana Nikolaevna,
Bezdonnikova Alexandra Dmitrievna

Annotation: In this scientific article, the place and role of the institution of the financial ombudsman in the financial and banking systems of the Russian Federation is being studied, the history of the establishment of this institution is being studied. Its features and practical significance in Russia and abroad, the main activities of the financial ombudsman and its jurisdiction are examined.

Key words: financial ombudsman, jurisdiction, public mediator in the financial market, credit organization.

В настоящее время в связи с непростой экономической обстановкой в России и в мире, с усложнением финансовых отношений в ходе экономической глобализации, ростом количества потребителей финансовых услуг весьма актуальным представляется вопрос, каким образом могут быть защищены их права, кроме как в судебном порядке. В этой связи определенный интерес для исследования представляет институт финансового омбудсмана, его место и выполняемая роль в финансовой и банковской системах государства.

На данный момент правовой статус финансового омбудсмана в России определяется Положением "Об общественном примирителе на финансовом рынке (Финансовом омбудсмене)" (далее - Положение) и Регламентом общественного примирителя на финансовом рынке (Финансового омбудсмана). Согласно п. 1.1 ст. 1 Положения общественный примиритель на финансовом рынке (далее - финансовый омбудсмен) является постоянно действующим общественным органом разбирательства споров,

возникающих между финансовыми организациями и их клиентами - физическими лицами [1]. Впервые процедура внесудебного разрешения споров с участием омбудсмена была введена в Германии в июле 1992 г. союзом немецких банков. На сегодняшний день институт финансового омбудсмена достаточно широко распространен и действует, кроме Германии, в Великобритании, Франции, Нидерландах, Дании, Швеции, Норвегии, Португалии, Италии, Ирландии, Бельгии, ЮАР, Литве, Венгрии, Польше, Пакистане, Шри-Ланке. В СНГ первый институт финансового омбудсмена был создан в Армении в 2009 г.

В России же он действует с октября 2010 г. Им был назначен по решению Ассоциации российских банков сроком на пять лет депутат Государственной Думы РФ Павел Алексеевич Медведев.

Финансовый омбудсмен разрешает споры путем проведения примирительной процедуры, а при ее невозможности - путем рассмотрения спора по существу.

Несмотря на то, что институт называется "общественный примиритель на финансовом рынке", его юрисдикция распространяется, прежде всего, на кредитные организации. Такая концепция "единого" омбудсмена финансового рынка является самой распространенной. Однако, например, в Казахстане на страховом рынке действует специализированный страховой омбудсмен. Идеи введения самостоятельного института страхового омбудсмена высказываются и в России. Но эта идея представляется не совсем целесообразной, поскольку в последнее время прослеживается тенденция консолидации финансового рынка и его регулирование осуществляется главным образом мегарегулятором (Банком России), то есть одним институтом. Логично и функционирование единого финансового омбудсмена. Представителями науки выделяются две основные модели создания института финансового омбудсмена в мировой практике:

1) государственная (например, в Великобритании Служба финансового омбудсмена (Financial Ombudsman Service) является органом, учрежденным парламентом страны, и действует в соответствии с положениями Акта о финансовых услугах и рынках);

2) частная (в Германии, как уже указывалось ранее) [2].

Анализ положений Регламента российского финансового омбудсмена показывает, что для кредитных и иных финансовых организаций принятие его юрисдикции является добровольным. Оно оформляется специальной декларацией о передаче на рассмотрение финансовому омбудсмену споров с участием физических лиц - клиентов финансовой организации. Обращение же физического лица оформляется заявлением. Следовательно, рассмотрение споров в соответствии с Регламентом возможно только в отношении кредитных и иных финансовых организаций, официально присоединившихся к данному институту. Данным Регламентом закреплён порядок рассмотрения финансовым омбудсменом споров, заключающийся в следующем (этот документ является своего рода процессуальным кодексом).

До подачи заявления финансовому омбудсмену клиент обязан направить жалобу в адрес соответствующей финансовой организации, в которой изложена суть претензий. Финансовая организация, получившая такую жалобу, предоставляет клиенту ответ в течение 30 календарных дней, в котором должна четко выражаться ее позиция относительно отказа, удовлетворения или частичного удовлетворения претензий клиента.

С момента получения ответа по существу жалобы или по истечении срока для предоставления ответа клиент вправе подать письменное заявление финансовому омбудсмену. Финансовый омбудсмен рассматривает заявление клиента, поданное в течение трех лет со дня, когда клиент узнал или должен был узнать о нарушении своих прав [3].

Однако, несмотря на то, что Положение и Регламент финансового омбудсмена достаточно подробно регулируют его деятельность, они не являются нормативными правовыми актами. С учетом его функций это представляется скорее недостатком, нежели достоинством, поскольку не позволяет в полной мере раскрыть весь его потенциал.

Однако необходимо отметить, что существует проект Федерального закона "О финансовом уполномоченном по правам потребителей услуг финансовых организаций", подготовленный Правительством РФ [4]. Предлагается создать Службу финансовых омбудсменов в организационно-правовой

форме некоммерческого партнерства. Основным руководящим органом планируется сделать Совет, в состав которого войдут представители Банка России (3 чел.), Правительства РФ (2 чел.), объединений организаций (5 чел.), общественных объединений потребителей (их ассоциаций, союзов) (5 чел.). Утверждать членов Совета будет Банк России по предложениям Правительства РФ, объединений организаций и общественных объединений потребителей (их ассоциаций, союзов).

Предполагается, что такая Служба станет универсальным органом досудебного рассмотрения споров в связи с оказанием финансовых и страховых услуг гражданам, поскольку он затрагивает деятельность не только кредитных, но и страховых организаций (кроме перестраховочных организаций), обществ взаимного страхования и иных финансовых организаций, которые будут являться членами данной Службы. Однако данный документ пока не принят. Но он внесен для рассмотрения в Государственную Думу РФ и был включен в примерную программу ее законопроектной работы в период весенней сессии 2015 г. в числе документов, подлежащих первоочередному рассмотрению, однако теперь находится в списке документов, подлежащих рассмотрению в декабре 2015 г.

Тот факт, что юрисдикция финансового омбудсмана распространяется прежде всего на кредитные организации (и в первую очередь на банки), позволяет отнести его к числу субъектов банковской системы в соответствии с функциональным подходом к организации ее структуры. Представляется, что с учетом характера его полномочий и их важности (внесудебное урегулирование и разрешение споров) его можно отнести к субъектам второго уровня банковской системы РФ, поскольку его решения являются обязательными для всех тех кредитных организаций, которые согласились на сотрудничество с ним. Взаимосвязь финансового омбудсмана и кредитных организаций проявляется также и в том, что он может предоставлять им обзоры своей практики рассмотрения таких споров, что поможет им улучшить свою деятельность и избежать такого рода ситуаций [5].

Таким образом, изложенное позволяет заключить, что создание в 2010 г. в Российской Федерации института финансового омбудсмана является положительным явлением. Это отвечает стандартам мировой практики: он действует во многих зарубежных государствах и на разных континентах.

Согласно данным о деятельности финансового омбудсмана, с момента начала его функционирования в 2010 г. по настоящее время было подано 24029 обращений, урегулировано 8026 споров, при этом только за август 2015 г. финансовым омбудсменом было разрешено 66 споров, а за сентябрь - 82. При этом больше всего организаций, фигурирующих в обращениях, являются кредитными [6]. Это свидетельствует о достаточной популярности и необходимости данного института в Российской Федерации, а также о его взаимосвязи с финансовой системой и входящей в нее банковской системой нашего государства. Более того, он является одним из входящих в них субъектов, позволяющим этим системам развиваться и повышать свою эффективность, а также защищать права и интересы физических лиц - потребителей финансовых услуг, в частности клиентов банков.

Список литературы

1. "Положение об общественном примирителе на финансовом рынке (Финансовом омбудсмене)" (утв. Советом АРБ, протокол от 20.09.2010 № 2) (в ред. от 14.12.2011).
2. Емелин А.В. Создание института общественного примирителя (финансового омбудсмана) на финансовом рынке России // Деньги и кредит. 2011. № 1. С. 46 - 49.
3. Тосунян Г.А. Банкизация России: право, экономика, политика. М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2016.
4. Проект Федерального закона № 517191-6 "О финансовом уполномоченном по правам потребителей услуг финансовых организаций" (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 10.05.2014).
5. Алексеева Д.Г., Пыхтин С.В. Банковское право: Учебник. М.: Юрайт, 2014. С. 126.
6. Попова Е.М. Механизмы защиты интересов участников финансового рынка: Монография. СПб.: Изд-во МБИ, 2015. С. 107.

УДК 342

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА МЕЖДУНАРОДНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВ В СФЕРЕ ЭКОЛОГИИ

МАКСИМЕНКО ЕЛЕНА ИВАНОВНА

к.п.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»

БОРОДИНА ЕЛЕНА АЛЕКСЕЕВНА

Студент

ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: в статье освещается принцип международного взаимодействия в области охраны окружающей среды. Анализируется сотрудничество Российской и Казахстанской сторон в решении вопросов восстановления природной экосистемы бассейна реки Урал. Отражены мероприятия по реализации государственной политики в области сохранения экосистемы межгосударственной трансграничной реки.

Ключевые слова: экологическая безопасность, принцип международного взаимодействия государств, межгосударственная трансграничная река охрана окружающей природной среды.

RELIZATION OF THE PRINCIPLE OF INTERNATIONAL INTERACTION OF STATES IN THE SPHERE OF ECOLOGY

Maximenko Elena Ivanovna,
Borodina Elena Alexeevna

Abstract: The article highlights the principle of international cooperation in the field of environmental protection. The cooperation of the Russian and Kazakhstani sides in solving the problems of restoring the natural ecosystem of the Ural River basin is analyzed. The measures on implementation of the state policy in the field of conservation of the ecosystem of the interstate transboundary river are reflected.

Key words: ecological security, the principle of international interaction of states, the interstate transboundary river, the protection of the natural environment.

Экологическую безопасность можно считать самым актуальным вопросом на сегодняшний день. Только усилиями всего человечества может быть обеспечена экологическая безопасность жителей Земли в целом. Для достижения этой цели требуется единое понимание проблемы экологического кризиса планеты всех государств вместе и в пределах отдельно взятого государства или региона.

Декларацией Стокгольмской конференции ООН (1972 г.) по проблемам окружающей среды [1] были сформулированы основные принципы международного сотрудничества в области охраны окружающей среды. Первый и основной принцип: все государства, в соответствии со своей национальной политикой, вправе использовать собственные ресурсы в подходе к проблемам окружающей среды.

Однако они должны быть ответственны за то, чтобы их деятельность не причиняла ущерба окружающей среде других государств или регионов, лежащих за пределами национальной территории.

Принципы международного взаимодействия в области охраны окружающей среды были дополнены Всемирной хартией природы, одобренной Генеральной Ассамблеей ООН и провозглашенной в резолюции от 28 октября 1988 г.

Организация Объединенных Наций (ООН) играет особую роль при решении наиболее глобальных экологических проблем. Также нельзя не отметить активное сотрудничество России с ЮНЕП (Программой ООН по окружающей среде) в создании системы глобального мониторинга, выработке стратегии защиты природы от загрязнения, борьбе с опустыниванием. Учитывая развитие атомной энергетики, важным и плодотворным является сотрудничество нашей страны с МАГАТЭ (Международным агентством по атомной энергии).

При реализации природоохранной политики Россия исходит из необходимости обеспечения в интересах настоящего и будущих поколений всеобщей экологической безопасности и развития международного сотрудничества. Она руководствуется двумя основными законами: принципами ст. 42 Конституции РФ [2, с. 12] и ст. 92 Закона РФ «Об охране окружающей природной среды» [3].

Одним из крупнейших природоохранных объектов в нашей области является река Урал, находящаяся в Восточной Европе. По своей протяженности река Урал уступает только двум европейским рекам – Волге и Дунаю. Бассейн реки охватывает пять природных зон на стыке трех физико-географических стран. В административном отношении Урал протекает по территориям трех субъектов РФ (Оренбургская и Челябинская области, Республика Башкортостан) и трех субъектов Республики Казахстан (Актюбинская, Западно-Казахстанская и Атырауская области). С 1991 года река Урал приобрела статус межгосударственной трансграничной реки.

Экологическая обстановка в бассейне реки Урал оценивается как напряженная. Еще в октябре 2008 г. на международной научно-практической конференции «Бассейн Урала: экология, наследие, трансграничное казахстанско-российское сотрудничество» в г. Уральске [4] в докладе А.А. Чибилева были сформулированы основные проблемы, обуславливающие напряженность экологической обстановки в бассейне. Президентами Российской Федерации и Республики Казахстан в декабре этого же года был утвержден План совместных действий на ближайшие годы, а также сформирована Российская часть межправительственной комиссии, в состав которой вошли и представители правительства Оренбургской области.

17 июля 2012 года в Оренбурге состоялась научно-практическая конференция «Трансграничный бассейн реки Урал: проблемы устойчивого развития и сохранения экосистемы», где говорилось о необходимости создания международного экологического фонда по спасению реки Урал. На мероприятии с докладом выступила заместитель министра природопользования и экологии Республики Башкортостан О. Лаздина, которой было правильно отмечено, что для того чтобы предотвратить дальнейшую деградацию реки необходимы совместные и согласованные действия двух государств [5]. По итогам этого заседания были выработаны основные рекомендации по комплексному решению проблем реки Урал:

- формирование межправительственной комиссии по разработке и принятию основных принципов распределения воды с учетом водообеспеченности двух государств, охране и рациональному использованию трансграничных водных ресурсов, планированию и финансированию совместных водохозяйственных и природоохранных мероприятий;
- развитие единой сети особо охраняемых природных территорий на территориях России и Казахстана вдоль берегов реки Урал и ее притоков;
- формирование межгосударственной системы экологического мониторинга бассейна реки Урал с созданием в г. Оренбурге информационно-аналитического центра;
- подготовка и принятие комплексного плана совместных действий по сохранению и восстановлению экосистемы бассейна трансграничной реки Урал.

В июле 2016 года традиционно был дан старт 20-ой юбилейной совместной казахстанско-российской, историко-культурной, экологической экспедиции по реке Урал «К истокам реки Урал», которая отметила 15-летие сотрудничества и объединения усилий двух государств и 25-летие СНГ. Марш-

рут экспедиции прошел по территории Республики Башкортостан, Оренбургской области РФ, Западно-Казахстанской и Атырауской областей Республики Казахстан. Нынешняя экспедиция, как и предыдущие, дала новый импульс к сотрудничеству и сближению народов России и Казахстана. Одним из главных ее составляющих является экологическое направление.

Руководитель экспедиции Е. Тарасенко отметила, что Соглашение по сохранению экосистемы бассейна реки Урал согласовано Российской и Казахстанскими сторонами [6]. Оно было подписано 4 октября 2016 года в рамках рабочего визита Президента РФ Владимира Путина в Астану.

Специалистами России и Казахстана активно ведется сотрудничество в вопросах восстановления природной экосистемы Урала. Казахстанские коллеги уже активизировали работы по расчистке дна Урала и по другим экологическим акциям.

На основе Указа Президента РФ от 05.01.2016 г. №7 «О проведении в Российской Федерации Года экологии» [7] Правительством Оренбургской области был принят план проведения Года экологии и Года особо охраняемых природных территорий.

В рамках принятого плана на ОАО «Орскнефтеоргсинтез», расположенного в водоохранной зоне р. Урал, в течение года будет проведена реализация проекта по рекультивации отходов, хранящихся на промышленной свалке; проекта модернизации нефтеперерабатывающего завода и установка производства водорода по наилучшим доступным в мире технологиям. Запланированы экологические акции «За чистые берега» и «Родники Оренбуржья».

Для того чтобы река не превратилась в ручей, необходимо формировать и последовательно реализовывать единую государственную политику в области экологии, направленную на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, объединить усилия по развитию единой с Казахстаном сети особо охраняемых природных территорий в бассейне реки, активизировать сотрудничество двух стран в целях сокращения сбросов загрязняющих веществ в реку, проводить дноочистительные работы и экологический мониторинг состояния Урала. Немало важно также повысить культуру населения, привлечь к охране природы молодёжь.

Список литературы

1. Декларация Конференции Организации Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declarathenv.shtml
2. Конституция Российской Федерации. Государственные символы России. – Новосибирск: Норматика, 2016. – 48 с.
3. Федеральный закон от 10.01.2002 N 7-ФЗ "Об охране окружающей среды" // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. N 2. Ст. 133.
4. Международная научно-практическая конференция "Бассейн Урала: экология, наследие, трансграничное казахстанско-российское сотрудничество" (Казахстан, г. Уральск, 29-31 октября 2008 г.) // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2009. Т 11. N 1.
5. "В Оренбурге обсудили вопросы сохранения экосистемы трансграничной реки Урал". Пресс-служба Министерства природопользования и экологии Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecorb.ru/1492/date/2012-7>
6. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Казахстан по сохранению экосистемы бассейна трансграничной реки Урал. Правовой Департамент МИД России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mid.ru/foreign_policy/international_contracts/2_contract/-/storage-viewer/bilateral/page-4/51656
7. Указ Президента РФ от 05.01.2016 г. №7 «О проведении в Российской Федерации Года экологии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/news/51142>

© Е. И. Максименко, 2017

© Е. А. Бородина, 2017

УДК 340

ПОРЯДОК ПРИНУДИТЕЛЬНОГО ПРЕКРАЩЕНИЯ ВЕЩНЫХ ПРАВ НА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ ВСЛЕДСТВИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО ПРАВОНАРУШЕНИЯ

ГУРКИНА НАДЕЖДА АЛЕКСАНДРОВНА

Магистрант
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. А.И. Трубилина»

Аннотация: в данной статье рассмотрен порядок принудительного прекращения вещных прав на земельный участок в связи с нарушением его правообладателем земельного законодательства, а также сделан сравнительный анализ норм, регулирующих порядок принудительного прекращения права собственности и иных вещных прав.

Ключевые слова: порядок, прекращение, вещные права, торги, собственность, правонарушение, принудительный санкции.

PROCEDURE COMPULSORY TERMINATION PROPRIETARY RIGHTS TO LAND PLOTS
BECAUSE OF AN OFFENSE.

Gurkina Nadezhda Aleksandrovna

Abstract: this article considers the procedure for the compulsory termination of real rights to a land plot in connection with the violation of its legislation by the owner of the law, as well as a comparative analysis of the rules governing the procedure for the compulsory cessation of property rights and other proprietary rights.

Key words: procedure, termination, proprietary rights, tenders, property, offense, coercive, sanctions.

Одним из оснований прекращения права собственности и иных вещных прав на земельный участок законодатель устанавливает возможность изъятия участков у их владельцев и землепользователей в связи с нарушением ими законодательства, а именно специально урегулированные земельные правоотношения, установленные земельным законодательством РФ. На этом стоит подробно остановиться и более детально дать оценку.

Нормами земельного законодательства в Российской Федерации предусмотрена юридическая ответственность за нарушения в земельно-правовой сфере, то есть имеют санкционный характер за не исполнение субъектом требований земельного законодательства (ст. 44-45 ЗК РФ). Порядок ответственности за неисполнение земельного законодательства установлен статьями 44,45,54 Земельного кодекса РФ, а также нормами гражданского законодательства, а именно ст. 284 - 287 ГК РФ.

При этом надо обратить внимание на то, что порядок принудительного изъятия земельных участков у их собственников и землепользователей в связи с нарушением ими требований земельного законодательства существенно отличается.

Существенным отличием порядка принудительного прекращения права собственности от порядка прекращения права постоянного (бессрочного) пользования и пожизненного наследуемого владения состоит в том, что при принятии решения органом государственной власти или местного самоуправления об изъятии земельного участка в связи с земельным правонарушением собственнику предоставляется выбор: согласиться с решением и отправить соответствующему органу уведомление о своем согласии или же не согласиться. От этого выбора зависит дальнейший порядок изъятия. [1, с. 181]

Несомненно, согласие собственника облегчает процедуру изъятия земельного участка, так как после его согласования органом государственной власти или местного самоуправления остается лишь провести публичные торги.

Следует заметить, что законодатель в ст. 286 ГК РФ не указывает, куда пойдут средства, вырученные с продажи земельного участка. Данный ответ мы находим в ст. 6 Федерального закона от 24.07.2002 № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», которая устанавливает, что средства, вырученные от продажи земельного участка из земель сельскохозяйственного назначения с публичных торгов либо приобретения такого земельного участка в государственную или муниципальную собственность, выплачиваются бывшему собственнику земельного участка за вычетом расходов на подготовку и проведение публичных торгов, в том числе расходов на проведение кадастровых работ, работ по оценке рыночной стоимости такого земельного участка и его обследования. [3, с. 36]

Однако нормы ст. 6 Федерального закона от 24.07.2002 № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» все же направлены на урегулирование отношений в сфере оборота земель сельскохозяйственного назначения, а что касается иных категорий земель, то законодателем данный вопрос не урегулирован.

При несогласии собственника с решением органа об изъятии земельного участка процедуре торгов предшествует достаточно долгое судебное разбирательство, в ходе которого орган государственной власти или орган местного самоуправления должен доказать правомерность своего решения об изъятии и нарушение собственником земельного законодательства.

На практике чаще всего, конечно, изъятие земельного участка проходит через судебный порядок.

Что же касается прекращения права постоянного (бессрочного) пользования или пожизненного наследуемого владения, то порядок зависит от субъекта права.

Если правообладателем является государственное или муниципальное учреждение, казенное предприятие (за исключением государственных академий наук и государственных учреждений, входящих в структуру Российской академии наук) принудительное прекращение права постоянного (бессрочного) пользования земельным участком в связи с нарушением правообладателем земельного законодательства осуществляется по решению исполнительного органа государственной власти или органа местного самоуправления. [2, с. 95]

В иных случаях изъятие земельного участка осуществляется на основании вступившего в законную силу судебного акта.

Стоит заметить, что и в первом и во втором случае необходимо соблюдение условия о неустранении пользователем административного правонарушения, связанного с неиспользованием земельного участка по целевому назначению или использованием с нарушением законодательства Российской Федерации, после назначения административного наказания, иначе порядок изъятия не будет соблюден.

Следует обратить внимание, что Гражданским кодексом РФ не предусмотрено подобного условия при изъятии земельного участка у собственника. Статья 286 ГК РФ лишь устанавливает обязанность органа государственной власти или местного самоуправления заблаговременно предупредить собственника участка о допущенных нарушениях.

Аналогичное условие в отношении собственников установлено снова нормами Федерального закона от 24.07.2002 № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». Так, согласно п. 3 ст. 6 вышеуказанного закона земельный участок из земель сельскохозяйственного назначения принудительно может быть изъят у его собственника в судебном порядке в случае, если в течение трех и более лет подряд с момента выявления в рамках государственного земельного надзора факта неис-

пользования земельного участка по целевому назначению или использования с нарушением законодательства Российской Федерации, такой земельный участок не используется для ведения сельского хозяйства или осуществления иной связанной с сельскохозяйственным производством деятельности. [3, с. 37]

Последним отличием порядка принудительного прекращения права собственности и права постоянного (бессрочного) пользования, пожизненного наследуемого владения при несоблюдении земельного законодательства является результат изъятия, а именно то, что при изъятии земельного участка у собственника данный земельный участок может перейти в любую форму собственности, если же речь идет о прекращении права постоянного (бессрочного) пользования или пожизненного наследуемого владения, то земельный участок лишается пользователя, а собственник и форма собственности остаются прежними.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что основания принудительного прекращения вещных прав одинаковы, но значительно отличается порядок самого изъятия земельного участка, особенно следует обратить внимание на недостаток норм, регулирующих порядок принудительного прекращения права собственности на земельный участок и необходимость дополнения земельного законодательства в данной сфере.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 № 51-ФЗ // «Российская газета», № 238-239, 08.12.1994.
2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ // «Российская газета», № 211-212, 30.10.2001.
3. Федеральный закон от 24.07.2002 № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» // «Российская газета», № 137, 27.07.2002.

УДК 340

КАРЬЕРНЫЙ РОСТ СЛУЖАЩИХ, ЕГО ПЛАНИРОВАНИЕ И ЭТАПЫ

ГУБАЙДУЛЛИН А.Р.,
БАЙГУСКАРОВ Т.Т.

студенты 3 курса юридического факультета СФ БашГУ
г. Стерлитамак, Республика Башкортостан

Научный руководитель: старший преподаватель СФ БашГУ Ямщикова С.Л.

Аннотация: Научная актуальность и практическая значимость изучения проблемы формирования профессиональной карьеры обусловлена качественными переменами, которые характеризуют современную российскую и зарубежную действительность.

Ключевые слова: Карьера, карьерный рост, этапы карьеры.

Карьера - это длительный процесс. Она проходит ряд последовательных этапов, в ходе которых и государственный орган, и гражданский служащий должны иметь средства и возможности решать собственные задачи в сфере карьерного пространства. Чтобы персонал гражданской службы мог адекватно распределять свои силы на весь период карьеры, прогнозировать возможные подъемы и спады и не пугаться последних, сотрудникам кадровых подразделений важно знать характеристику этапов ее развития [1, с.304]:

1 этап. Оценка потенциала гражданских служащих государственного органа.

Как всякий организационный процесс, развитие карьеры нуждается в оценке эффективности. Поскольку этот процесс направлен, прежде всего, на повышение эффективности гражданской службы в целом, ее результаты (успех в достижении стоящих перед службой целей) показывают, насколько эффективной является работа в области управления карьерой. Более специфическими показателями, характеризующими потенциал гражданских служащих, являются:

- оценки уровня профессиональной подготовленности, полученные во время прохождения повышения квалификации (профессиональной переподготовки, стажировки);
- результаты прохождения аттестации, конкурса на замещение вакантной должности или конкурса на право включения в кадровый резерв государственного органа;
- другие показатели, характеризующие потенциал гражданского служащего.

2 этап. Планирование карьеры.

Планирование карьеры состоит в определении целей развития карьеры и путей, ведущих к ее достижению. Пути представляют собой последовательность должностей, на которых необходимо поработать, прежде чем занять целевую должность, а также набор средств, необходимых для приобретения требуемой квалификации: курсов, стажировок и др.

3 этап. Составление и реализация индивидуального плана развития карьеры.

После оценки потенциала и разработки программы карьерного роста составляется индивидуальный план развития карьеры (ИПРК) сотрудника. ИПРК - это согласованная с непосредственным руководителем программа индивидуальной работы гражданского служащего. Предназначение ИПРК - стимулирование обучаемого, его ориентация на такие профессиональные знания и навыки, которые способствовали бы его карьерному росту4 этап. Назначение на вакантную должность.

В настоящее время выявляются тенденции формирования профессиональной карьеры на госу-

дарственной гражданской службе, заключающиеся в отсутствии планирования карьеры, слабой ориентации кадровых органов на меритократические процедуры оценки, а также в ограниченных перспективах карьерного роста [2, с.13-15].

Указанные тенденции определяют проблемы в формировании профессиональной карьеры государственных гражданских служащих, требующие научного осмысления и разработки приоритетных направлений их разрешения.

Для большинства государственных служащих карьера имеет существенное значение, и они стремятся к построению своего карьерного пути в процессе выполнения служебных обязанностей в органах государственной власти. Построение профессиональной карьеры преимущественно связано с самореализацией, достижением успехов посредством профессионально-должностного развития, нежели с получением высокого материального вознаграждения. Это свидетельствует о том, что в настоящее время произошло переосмысление самого понятия "карьера": она теперь не рассматривается как погоня за известностью, славой и выгодой. Карьера осознается как всестороннее творческое и профессиональное развитие личности.

Главными факторами должностного роста являются профессиональная компетентность, наличие высшего образования, личностные качества, стаж работы в организации, а также возраст и здоровье. Следовательно, на карьерный рост государственных служащих оказывают влияние преимущественно индивидуальные факторы, что позволяет говорить об индивидуальной карьере, т.е. карьере, построенной работником благодаря его личностным качествам, способностям, стремлению и желанию.

Внесение изменений в политику управления карьерой происходит при корректировке миссии, стратегических целей и тактических задач государственного органа [3, с.134].

В целом системно организованные научная и методическая работа, обучение руководителей и работников кадровых органов, изучение лучших образцов мировой и отечественной практики станут существенным вкладом в повышение эффективности деятельности органов государственной власти и обеспечение результативной работы государственных гражданских служащих.

Список литературы

1. Современные кадровые технологии в органах власти: монография / А.М. Беляев, Е.Д. Богатырев, А.И. Галкин и др.; под общ. ред. С.Е. Прокофьева, А.М. Беляева, С.Г. Еремина. М.: Юстицинформ, 2015. – С. 304
2. Вырупаева Т.В. Формирование профессиональной карьеры государственных гражданских и муниципальных служащих: Автореф. дис. ... к.э.н. Иркутск: Байкальский государственный ун-т экономики и права, 2007. С. 13 - 15.
3. Бахрах Д.Н. Административное право России. Екатеринбург, 2015. – С. 134.

УДК 342.95

ОСНОВНЫЕ СТАДИИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

СИНИЦИНА СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНАСтарший преподаватель
ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»**КИЦА ГАЛИНА ЮРЬЕВНА**Студент бакалавр 5 курса
ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»

Аннотация: Из изложенного в статье следует сделать выводы о том, что исполнительное производство представляет собой совокупность последовательно совершаемых в административно-процессуальной форме действий - административных процедур, а в общем виде в исполнительном производстве выделяются стадии: 1) возбуждения исполнительного производства; 2) разрешения дела; 3) окончания исполнительного производства.

Ключевые слова: стадии, исполнительное производство, административно-юрисдикционный процесс, юридический факт, арест, имущество.

THE MAIN STAGES OF ENFORCEMENT PROCEEDINGS

**Sinicina Svetlana Vladimirovna,
Kitsa Galina Y.**

Abstract: contained in the article should draw conclusions about what the Executive production is a set of consistently occurring in the administrative and procedural form of action - administrative procedures and enforcement proceedings are allocated to stages: 1) initiation of enforcement proceedings; 2) permits; 3) completion of execution proceedings.

Keywords: stage, enforcement proceedings, administrative process, legal fact, the arrest, the property.

Исполнительное производство как вид административно-юрисдикционного процесса само по себе неоднородно. В нем выделяются последовательные стадии, общие для всякой процессуальной деятельности: возбуждения дела, разрешения дела, обжалования правоприменительного акта, исполнения.

Стадия возбуждения исполнительного производства по конкретному делу в соответствии с ч. 1 ст. 30 Федерального закона об исполнительном производстве начинается с юридического факта, которым является обращение к судебному приставу исполнителю взыскателя или его представителя, законного представителя с заявлением, к которому прилагается исполнительный документ. В течение 3-х дней судебный пристав-исполнитель рассматривает заявление и выносит решение о возбуждении исполнительного производства либо об отказе в возбуждении исполнительного производства [10, с. 230].

Стадия разрешения дела включает несколько этапов.

Так, первый этап имеет место в случаях, когда исполнительный документ впервые поступил в службу судебных приставов, и заключается в направлении должнику копии постановления о возбуждении исполнительного производства, в котором установлен не превышающий 5-ти дней срок для добро-

вольного исполнения должником содержащихся в исполнительном документе требований и предупреждение должника о принудительном исполнении указанных требований по истечении срока для добровольного исполнения с взысканием с него исполнительского сбора и расходов по совершению исполнительных действий (в ч. 14 ст. 30 Федерального закона об исполнительном производстве перечислены случаи, когда этап добровольного исполнения исключается и к ним относятся случаи последующих предъявлений исполнительного документа; требования о восстановлении на работе; постановления об административном приостановлении деятельности, о конфискации имущества, а также в случаях исполнения мер обеспечения).[8, с. 325].

Далее осуществляется этап установления местонахождения должника и его имущества. Впоследствии, если выясняется, что должник или его имущество находятся на территории действия судебного пристава-исполнителя, совершаются соответствующие исполнительные действия. В противном случае исполнительное производство прекращается, либо судебный пристав-исполнитель передает исполнительное производство другому подразделению ФССП России (исполнительные действия, совершаемые судебным приставом-исполнителем, перечислены в ч. 1 ст. 64 Федерального закона об исполнительном производстве, исполнительное производство завершается вынесением постановления)[10, с. 305].

Стадия обжалования может возникнуть на любом этапе исполнительного производства, начиная от обжалования отказа в возбуждении исполнительного производства и заканчивая обжалованием постановления о завершении исполнительного производства.

В то же время, исполнительное производство представляет собой совокупность исполнительных действий, каждое из которых, в свою очередь, совершается в процессуальной форме как административная процедура. Наиболее значимые процессуальные действия совершаются на стадии принудительного исполнения.

В свою очередь, И. М. Лазарев предлагает систематизацию структуры административной процедуры в виде последовательных стадий: 1) возбуждение административного дела и предварительное рассмотрение материалов; 2) рассмотрение дела по существу компетентным органом (должностным лицом) и принятие по этому делу индивидуального правового акта; 3) обжалование решения по делу (факультативная стадия); 4) исполнение принятого по делу решения (в ряде случаев - факультативная стадия)[10, с. 301].

Однако, Законодатель иначе представляет перечень исполнительных действий, совершаемых судебным приставом-исполнителем. В соответствии с ч. 1 ст. 64 Федерального закона об исполнительном производстве к ним относятся: а) вызов сторон исполнительного производства или их представителей; б) запрос информации, сведений, персональных данных, объяснений, справок; в) проверка финансовых документов по исполнению исполнительных документов; г) дача поручений по исполнению требований, содержащихся в исполнительных документах; д) входение в нежилые помещения и хранилища, а также в жилые помещения (с разрешения старшего судебного пристава, а для исполнения исполнительного документа о вселении взыскателя или выселении должника — без указанного разрешения); ж) наложение ареста на имущество; з) изъятие имущества; и) передача арестованного и изъятого имущества; к) производство оценки имущества; л) привлечение специалистов-оценщиков; м) производство розыска должника, имущества, ребенка; н) привлекать для розыска органы внутренних дел; о) рассмотрение заявлений и ходатайств и др.[11, с. 100]

В настоящее время идет процесс административной регламентации осуществления государственных функций федеральными органами исполнительной власти, активно поддерживаемый в субъектах Российской Федерации. Административными регламентами должны быть, в конечном итоге, обеспечены все государственные функции, сформулированные в положениях об органах исполнительной власти как полномочия. Однако в Положении о Федеральной службе судебных приставов, утвержденном Указом Президента РФ [3], полномочия определены обобщенно, Приказом Минюста России [5] утвержден административный регламент ФССП по предоставлению государственной услуги по предоставлению информации по находящимся на исполнении исполнительным производствам в отношении физического и юридического лица, где предметом регулирования регламента является уста-

новление сроков и последовательность административных процедур (действий) при предоставлении государственной услуги по предоставлению информации по находящимся на исполнении исполнительным производствам в отношении физического и юридического лица, а также порядок взаимодействия между структурными подразделениями ФССП России, их должностными лицами и заявителями при предоставлении государственной услуги, а также на сайте ФССП России размещено Соглашение ФССП России о взаимодействии ФССП и Федерального агентства по управлению государственным имуществом по вопросам организации продажи имущества, арестованного во исполнение судебных решений или актов органов, которым предоставлено право принимать решения об обращении взыскания на имущество.[7]

В соответствии с ч. 1 ст. 2 Федерального закона о полиции [1] розыск лиц объявлен одним из основных направлений деятельности полиции. А в ч. 1 ст. 54 рассматриваемого Закона установлено, что полиция до передачи соответствующим органам и организациям обязанностей по осуществлению административного выдворения иностранных граждан и лиц без гражданства за пределы Российской Федерации, по розыску должника, его имущества, по формированию и ведению реестра дисквалифицированных лиц продолжает выполнять указанные обязанности, но не позднее 01. 01. 2012 г. Таким образом, законодатель признал, что данные функции осуществляются органами внутренних дел, хотя и являются не свойственными им. Соответствующие решения уже реализованы в Федеральном законе о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [2], вместе с тем, заметим, что сведения о гражданах, необходимые для розыска должника, концентрируются в ГИАЦ МВД России и в информационно-аналитических центрах территориальных органов внутренних дел.

В свою очередь, ст. 7 анализируемого Федерального закона [2] в ч. 1 ст. 12 Федерального закона о полиции, дополняя его пунктом 41, предписывающим полиции оказывать содействие судебным приставам при осуществлении розыска гражданина - ответчика по гражданскому делу, а также должника, имущества должника или розыска ребенка по исполнительным документам. Действует Положение о взаимодействии Федеральной службы судебных приставов и Министерства внутренних дел Российской Федерации, их территориальных органов[6].

Помимо того, приказом МВД России утверждено новое Наставление по организации деятельности участковых уполномоченных полиции [4]. В данном Наставлении вопросы розыска должников не нашли отражения. Поэтому предписание п. 41 ч. 1 ст. 12 Закона о полиции адресовано регистрационным подразделениям ГИБДД и информационно-аналитическим подразделениям.

Исполнительное производство по административному выдворению регламентировано Федеральным законом об исполнительном производстве, а в частности ст. 109.1. Исполнение содержащегося в исполнительном документе требования об административном выдворении за пределы России иностранного гражданина или лица без гражданства, где предусмотрено в ч.7 рассматриваемой нормы, при исполнении содержащегося в исполнительном документе требования о принудительном выдворении за пределы России иностранного гражданина или лица без гражданства должностные лица службы судебных приставов взаимодействуют с федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным на осуществление функций по контролю и надзору в сфере миграции, федеральным органом исполнительной власти, ведающим вопросами иностранных дел, федеральным органом исполнительной власти, ведающим вопросами безопасности, в порядке, установленном совместными нормативными правовыми актами, а также порядок исполнения постановления об административном выдворении за пределы Российской Федерации иностранных граждан или лиц без гражданства регламентируется ст. 32.10 КоАП РФ.[9, с. 501]

Интегрируя изложенное следует сделать выводы о том, что исполнительное производство представляет собой совокупность последовательно совершаемых в административно-процессуальной форме действий - административных процедур, а в общем виде в исполнительном производстве выделяются стадии: 1) возбуждения исполнительного производства; 2) разрешения дела; 3) окончания исполнительного производства.

В свою очередь стадия обжалования действий (бездействия) и решений субъекта исполнительного производства может иметь место в любой из названных стадий, поскольку обжалованию могут

подлежать как отказ в возбуждении исполнительного производства, так и постановление о его окончании.

Список литературы

1. Федеральный закон от 07.02.2011 № 3-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 19.12.2016) «О полиции» (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.07.2016)// СЗ РФ 14.02.2011, № 7, ст. 900.// СПС «КонсультантПлюс» (Дата обращения 22.05.2017 г.)

2. Федеральный закон от 03.12.2011 № 389-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»// СЗ РФ 05.12.2011, № 49 (ч. 5), ст. 7067, // СПС «КонсультантПлюс» (Дата обращения 23.05.2017 г.)

3. Указ Президента РФ от 13.10.2004 № 1316 (ред. от 15.12.2016) «Вопросы Федеральной службы судебных приставов» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)// СЗ РФ 18.10.2004, № 42, ст. 4111 «КонсультантПлюс» (Дата обращения 20.05.2017 г.)

4. Приказ МВД России от 31.12.2012 № 1166 (ред. от 08.09.2016) «Вопросы организации деятельности участковых уполномоченных полиции» (Зарегистрировано в Минюсте России 19.03.2013 N 27763)// РГ N 65, 27.03.2013// СПС «КонсультантПлюс» (Дата обращения 21.05.2017 г.)

5. Приказ Минюста России от 23.04.2014 № 86 (ред. от 29.06.2016) «Об утверждении Административного регламента Федеральной службы судебных приставов по предоставлению государственной услуги по предоставлению информации по находящимся на исполнении исполнительным производствам в отношении физического и юридического лица» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.06.2014 № 32887)// РГ № 148, 04.07.2014.// СПС «КонсультантПлюс» (Дата обращения 23.05.2017 г.)

Приказ Минюста России № 208, МВД России № 1003 от 9 декабря 2005 г. «Об утверждении Положения о взаимодействии Федеральной службы судебных приставов и Министерства внутренних дел Российской Федерации, их территориальных органов». Документ опубликован не был.// СПС «Консультант Плюс» (Дата обращения 21.05.2017 г.)

7. Соглашение ФССП России N 0001/13, Росимущества N 01-12/65 от 30.04.2015 «О взаимодействии Федеральной службы судебных приставов и Федерального агентства по управлению государственным имуществом по вопросам организации продажи имущества, арестованного во исполнение судебных решений или актов органов, которым предоставлено право принимать решения об обращении взыскания на имущество»// СПС «КонсультантПлюс» (Дата обращения 21.05.2017 г.)

8. Гуреев В.А., Гуцин В.В. Исполнительное производство: Учебник (4-е издание, исправленное и дополненное). – М.: Статут, – 2014. – 455 с. // СПС КонсультантПлюс» (Дата обращения 22.05.2017 г.)

9. Гуреев В.А., Сазанов С.В. Настольная книга судебного пристава-исполнителя./ Учебно-практическое пособие. – М.: Статут, – 2013. – 784 с.

10. Исполнительное производство: учебник / А.В. Закарлюка, М.А. Куликова, И.В. Решетникова, Е.А. Царегородцева; под ред. И.В. Решетниковой. – М.: ЮСТИЦИЯ, –2017. –353 с.

11. Исполнительное производство: особенности обращения взыскания на недвижимое имущество / Под ред. Д.Х. Валеева. – М.: Статут, –2016. – 158 с.

© С. В. Синицина

© Г. Ю. Кица

УДК 4414

ОТСРОЧКА ОТБЫВАНИЯ НАКАЗАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ

ЗАКАРЖЕВСКАЯ А.Н.

Студентка 1 курса магистратуры
Юридический институт
Иркутского государственного университета,

ГАРЦУЕВ М.А.

Студент 1 курса магистратуры
Юридический институт
Иркутского государственного университета.

Аннотация: Статья посвящена отсрочке отбывания наказания по уголовному законодательству России. Авторами выявлены проблемы назначения отсрочки с учетом анализа теоретической и практической ее составляющих, а также предложены пути решения по некоторым вопросам данного института права.

Ключевые слова: отсрочка отбывания наказания, проблемы отсрочки, тяжкие и особо тяжкие преступления против личности, уклонение от обязанностей по воспитанию ребенка, контроль за поведением осужденного, основания предоставления отсрочки, уголовно-исполнительная инспекция.

PENALTIES OF PUNISHMENT PUNISHMENT: PROBLEMS OF APPLICATION

Zakarzhetskaya A. N.,**Gartsyev M. A.**

Abstract: The article is devoted to the postponement of serving a sentence under the criminal legislation of Russia. The authors identified the problems of the appointment of a postponement, taking into account the analysis of its theoretical and practical components, and also proposed ways of solving certain issues of this institution of law.

Key words: postponement of serving a sentence, problems of deferment, grave and especially grave crimes against a person, evasion of duties for raising a child, monitoring the behavior of a convicted person, grounds for granting a deferment, criminal executive inspection

Институт отсрочки отбывания наказания влечет за собой довольно много проблем в сфере практической реализации соответствующих норм, что часто приводит к результатам, противоположным ожидавшимся.

Первые сложности вызывает вопрос о субъекте применения ст. 82 Уголовного кодекса РФ. Порой лицом, «имеющим ребенка», помимо матери и отца, выступает усыновитель (опекун, попечитель), который в соответствии с Семейным кодексом РФ уравнивается в правах с родителем [6, с. 334]. Соответственно, предоставление отсрочки возможно и для опекунов, однако, вопрос о предоставлении отсрочки указанным лицам даже не ставится, так как четко не решен на законодательном уровне [2, с. 16].

Назовем еще один проблемный аспект: так называемые негативные условия применения от-

сроки, подразумевающие под собой категорию и направленность совершенного преступления. Так, осужденному может быть предоставлена отсрочка, если он не осужден к лишению свободы на срок свыше пяти лет за тяжкое или особо тяжкое преступление против личности, либо за преступление против половой неприкосновенности несовершеннолетних, не достигших 14 лет. В указанной законодательной формулировке можно указать сразу несколько спорных аспектов толкования и правоприменение [3, с. 10].

Во-первых, «преступления против личности» - неоднозначная категория. В УК РФ есть специальный раздел с одноименным названием, однако во многих преступлениях соответствующие блага выступают в качестве обязательного дополнительного объекта. Криминологи относят указанные деяния к насильственным преступлениям против личности [6, с. 335].

Во-вторых, сомнительна формулировка «осужденных к лишению свободы на срок свыше пяти лет»: получается, что определяющее значение для применения отсрочки имеют не содержательные характеристики совершенного преступления и особенности личности виновного, а в некотором роде судебское усмотрение.

Еще одна проблема видится в отсутствии в ст. 82 УК РФ указаний о возможности (невозможности) отсрочки дополнительных наказаний, назначаемых наряду с основным [5, с. 18].

Следующий проблемный аспект рассматриваемого института связан с длительностью отсрочки. Согласно ч. 4 ст. 82 УК РФ контролирующий орган имеет право ходатайствовать перед судом об отмене отсрочки и освобождении лица от наказания или от его части, а также о снятии судимости, если данный орган придет к выводу о том, что осужденный исправился, хотя ребенок еще не достиг 14 лет. Необходимым условием при этом является истечение срока, равного сроку наказания. Также следует учитывать, что вынесение данного решения - право, а не обязанность соответствующих органов [1].

В действующем УК РФ также не урегулирован вопрос об отмене отсрочки в случаях, когда отпали основания ее предоставления: рождение мертвого ребенка, появление матери, (вследствие восстановления родительских прав, усыновления, удочерения, оформления опеки и др.) у ребенка, воспитывавшегося одиноким отцом. В указанных обстоятельствах в соответствии с буквой закона осужденное лицо пользуется отсрочкой безосновательно [2, с. 15].

Рассматривая данный вопрос, следует привести точку зрения И. М. Лукьяновой, в которой она предлагает предусмотреть возможность досрочной отмены отсрочки и снятия судимости при стабильно положительном поведении осужденных и выполнении ими родительских функций по истечении не менее половины установленного срока отсрочки отбывания наказания [4, с. 22]. В то же время видится целесообразным закрепить в качестве основания отмены или непредоставления отсрочки наличие алкогольной (наркотической) зависимости либо психического расстройства, не исключающего вменяемости, либо тяжелого опасного заболевания при уклонении от прохождения предписанного курса лечения.

Еще один немаловажный аспект выражен в осуществлении контроля над лицами, которым предоставлена отсрочка отбывания наказания. В настоящее время уголовно-исполнительные инспекции наделены в отношении рассматриваемой категории субъектов только функциями наблюдения, что не обеспечивает надлежащей эффективности работы. Ряд исследователей считает, что указанные функции необходимо расширить, а также ввести функции надзора. По нашему мнению, данная точка зрения имеет место быть, однако ее следует рассматривать двояко. С одной стороны, такой подход позволяет более адекватно и обоснованно оценивать поведение субъектов. С другой стороны, расширение надзорных функций чревато превышением полномочий и чрезмерным повышением статуса уголовно-исполнительных инспекций [6, с. 337].

Все изложенные рекомендации направлены на упрощение практики применения ст. 82 УК РФ, минимизацию проблемных аспектов толкования ключевых положений института отсрочки отбывания наказания и реализацию целей и задач, лежащих в основе создания рассмотренных законодательных положений [6, с. 338].

Список литературы

1. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : [федеральный закон : от 13.06.1996 N 63-ФЗ, в ред. от 17.04.2017 г.]. – Режим доступа : www.consultant.ru (Дата обращения: 01.06.2017г.)
2. Антонов А. Г. Отсрочка отбывания наказания: проблемы правового регулирования / А. Г. Антонов // Вестник Кузбасского института. 2012. № 4. С. 12-18.
3. Красильникова М. С. Цели уголовной ответственности при реализации отсрочки отбывания наказания (ст. 82 УК РФ) / М. С. Красильникова // Вестник института: преступление, наказание, исправление. 2014. № 3 (27). С. 8-12.
4. Лукьянова И.М. Отсрочка отбывания наказания (ст. 82 УК РФ): Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Тюмень, 2010. С. 32.
5. Некрылова С. Особенности контроля за соблюдением условий отсрочки отбывания наказания беременным женщинам и женщинам, имеющим малолетних детей // Преступление и наказание. 2006. № 9. С. 18-20.
6. Текоева И. К. Отсрочка отбывания наказания: проблемы применения / И. К. Текоева // В сборнике: Перспективы развития АПК в современных условиях материалы 6-й международной научно-практической конференции. 2016. С. 334-338.

© А.Н. Закаржевская, 2017
© М.А. Гарцуев, 2017

УКД 342.9

АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ

ГОРЯЧЕВ ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

студент

ФГБОУ ВПО «Оренбургского государственного университета»

Научный руководитель Филиппова Елена Олеговна

к.п.н., доцент кафедры уголовного права

ФГБОУ ВПО «Оренбургского государственного университета»

г. Оренбург, Россия

Аннотация: В представленной статье освещаются основные положения и идеи, позволяющих раскрыть сущность и содержание административной ответственности должностных лиц, а также рассматриваются существующие на современном этапе проблемы административной ответственности должностных лиц.

Ключевые слова: должностные лица, административная ответственность, правовой статус.

Административной ответственности подвергается лицо, наделенное полномочиями (должностное лицо), если оно совершает административное правонарушение, либо если оно отказывается выполнять свои служебные полномочия, а также если оно использует их не должным образом.

Должностным лицом по Кодексу об административных правонарушениях следует понимать лицо, постоянно, временно или в соответствии со специальными полномочиями осуществляющее функции представителя власти, то есть наделенное в установленном законом порядке распорядительными полномочиями в отношении лиц, не находящихся в служебной зависимости от него.

Административная ответственность должностных лиц - это один из видов института административной ответственности, а также одна из важнейших его частей, поэтому они обладают общими признаками. Тем не менее, следует понимать, что административная ответственность должностных лиц обладает своими отличительными, характерными только для нее, особыми чертами и содержанием элементов состава должностного административного правонарушения.

Поэтому мы постараемся наиболее обоснованно, и ясно осветить основные положения и идеи, позволяющих раскрыть сущность и содержание административной ответственности должностных лиц, а также рассмотреть существующие на современном этапе проблемы административной ответственности должностных лиц.

Для начала хотелось бы сказать, что административная ответственность должностных лиц является сложным, многоплановым явлением, сущность которого установлена социальным характером его происхождения и раскрывается через взаимоотношения личности и общества.

Из чего следует, административная ответственность должностных лиц представляет собой отношения между двумя субъектами, один из которых является ответственным (должностным) лицом обязанным в соответствии со своим правовым статусом строить свое поведение при осуществлении служебной деятельности в соответствии с ожидаемой моделью, содержащейся в нормах права, охраняемых административными санкциями, а второй это - орган административной юрисдикции, контролирующей и оценивающей данное поведение и его результаты, а в случае их отрицательной оценки и наличия вины вправе применить соответствующее административное наказание, предусмотренное нормами административного права.

Так же, на наш взгляд, следует указать признаки, составляющие содержание административной ответственности должностных лиц:

- субъект - должностное лицо, определяющееся наличием правового статуса;
- основание - должностное административное правонарушение;
- обособленная совокупность правовых норм, регулирующих административную ответственность должностных лиц;
- ограниченный перечень мер административной ответственности, применяемых к должностным лицам.

Как нам кажется, вышеперечисленные признаки, весьма полезны для раскрытия сущности административной ответственности должностных лиц.

Процесс становления понятия должностного лица в правовой науке имеет долгую историю. Существенным результатом, достигнутым учеными вследствие такой деятельности, следует признать:

- вывод о том, что организационно-правовой основой понятия «должностное лицо» является его правовой статус, под которым следует понимать урегулированное нормами права положение должностного лица, выражающееся в наличии у него дополнительных прав и обязанностей, необходимых для осуществления служебной деятельности в органах государственной власти, иных государственных органах, органах местного самоуправления, а также в других организациях независимо от формы собственности, и определяющее пределы его ответственности;

- выявление признаков, характеризующих категорию должностных лиц, таких как: совершение действий, влекущих за собою определенные юридические последствия; осуществление управленческих функций, основной из которых является руководство, предусматривающее воздействие на поведение подчиненных по службе людей; обладание распорядительными полномочиями внутри служебного и публичного характера и др.

Юридическим основанием административной ответственности должностных лиц является должностное административное правонарушение - противоправное, виновное действие (бездействие) должностного лица, совершенное им в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением своих служебных обязанностей, отличающееся от других административных правонарушений физических лиц повышенной общественной опасностью, возникающей в силу обладания должностным лицом специального правового положения.

Важнейшим из области правового регулирования административной ответственности как в целом, так, и должностных лиц в частности является вопрос разграничения полномочий между РФ и ее субъектами. Так как, без установления новых федеративных реалий российского государства невозможно должным образом создать законодательства об административной ответственности, которое бы полностью отвечало всем современным требованиям.

Существенным моментом, неотъемлемым для привлечения должностного лица к административной ответственности, является определение юридического состава совершенного должностного административного правонарушения. Понимание данного вопроса способствует:

- 1) обнаружению наиболее весомых признаков административных правонарушений, позволяющих производить их специализацию и группировку;
- 2) верой квалификации административного правонарушения правоприменительными органами;
- 3) установлению и определению соответствующего вида административного наказания;
- 4) разделению административного правонарушения от смежных с ними преступлений.

Но для того чтобы на практике, при оценке поведения должностных лиц более правильно и четко определять нормы содержащие составы административно должностных правонарушений следует обязательно учитывать:

- а) формы противоправных деяний (требуются их письменное упоминание в текстах КоАП);
- б) обязанности, возлагаемые на должностное лицо (требуется их четкая формулировка в соответствующем нормативно-правовом акте);
- в) формулировки объективной стороны (требуется полное и точное описание противоправного деяния должностного лица в КоАП, так как на практике из-за неопределенности некоторых понятий,

встречающихся в законодательных актах, возникают трудности при привлечении должностных лиц к ответственности);

г) также необходимо, если в описании объективной стороны состава должностного административного правонарушения имеется отсылка к нормам права, на которые посягает данный проступок, то необходимо называть все реквизиты нормативного правового акта, содержащего данные нормы.

Одно административное правонарушение наказывается единожды, основным административным наказанием или основным плюс дополнительным административным наказанием, которые обязательно должны быть прописаны в санкции применяемой статьи Особенной части Кодекса об административных правонарушениях или закона субъекта Российской Федерации об административной ответственности.

Уже большое количество времени актуальна проблема относительно юридического содержания понятия «должностное лицо».

Одним из наиболее ценных эпизодов современного нормотворчества является принятие "Кодекса РФ об административных правонарушениях", который закрепил легальное определение должностного лица как субъекта административной ответственности. Тем не менее, следующим шагом, стоящим перед наукой административного права, и соответственно следующим этапом в нормотворчестве, является учреждение общего общеправового понятия должностного лица.

Для этого мы предлагаем, сначала дать общеправовое определение понятия «должностное лицо», притом такое, чтобы оно охватывало термин в широком смысле, дабы было применимо для любых видов правоотношения, иными словами представляло собой собирательный образ. А так как «должность» и «правовой статус», по моему мнению, имеют тесную взаимосвязь и по своей сути являются элементами друг друга. Затем, на основе прежней, широкой модели общеправового понятия "должностного лица" надлежит осветить термин "должностного лица" относительно конкретной сферы деятельности и с учетом специфики соответствующей отрасли права, уделяя при этом особое внимание описанию правового статуса данного должностного лица, так как «должность» и «правовой статус», по моему мнению, имеют тесную взаимосвязь и по своей сути являются дополнением друг друга.

Чтобы реализовать эти положения нужно принять соответствующий законодательный акт, который должен стать ФЗ «О должностных лицах в РФ».

Подводя итоги, еще раз хотелось сказать о том, что ответственность должностных лиц является одним из важнейшим институтов административной ответственности.

Список литературы

1. Кодекс об административных правонарушениях РФ от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 30.12.2015, с изм. от 17.02.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.01.2016). – 2001. – Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».
2. Агапов А.Б. Административное право / А.Б. Агапов. – М.: Юрайт, 2014. – 944 с.
3. Гуев А. Н. Комментарий к Кодексу об административных правонарушениях РФ / А.Н. Гуев. – 2011. – Доступ из справ. правовой системы «Гарант».
4. Малахова Н.В. Общая характеристика административных правонарушений, посягающих на общественный порядок и общественную безопасность ответственность за их совершение / Н.В. Малахова // Правовая идея. – 2013. – № 7. – С. 2.

УДК 347.453.1

ДОГОВОР АРЕНДЫ ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ КАК СПОСОБ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ СПОРНЫХ СИТУАЦИЙ

ШЕЛКОПЛЯСОВА НАДЕЖДА ИВАНОВНА,

канд. истор. наук, ст. преподаватель,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Тульский филиал), г. Тула, РФ

КОМАРОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА,

бакалавр экономики Тульского филиала Финуниверситета,
г. Тула, РФ

Аннотация: в статье раскрыто понятие: договор аренды жилого помещения. Рассмотрена сущность и содержание законов о найме жилого помещения. Выявлены проблемы по оформлению договоров. Показаны примеры последствий неправильного заключения договоров. Приведена судебная практика.

Ключевые слова: найм жилого помещения, договор аренды жилого помещения, процедура оформления договора.

LEASE AGREEMENT AS A WAY OF PREVENTION OF COMPETITION SITUATIONS

Shelkoplyasova Nadezhda Ivanovna,
Komarova Elena Aleksandrovna

Abstract: the article reveals the concepts: a lease of a dwelling premise. The essence and content of laws on hiring a dwelling premise is considered. Problems of registration of contracts are revealed. Examples of the consequences of incorrect contracting are shown. Judicial practice is given.

Key words: lease agreement, procedure of registration of the contract

В настоящее время одним из востребованных гражданско-правовых договоров является договор аренды жилого помещения. Съёмные квартиры пользуются спросом у студентов, обучающихся вдали от дома, специалистов, выезжающих в командировки, молодых семей, предпочитающих жить отдельно от родственников.

Согласно ст. 420 ГК РФ, договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. К обязательствам, возникшим из договора, применяются общие положения об обязательствах (ст. 307 - 419 ГК РФ) [1].

По договору аренды (имущественного найма) (ст. 606 ГК РФ) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование [2].

Широкое применение на практике аренды жилого помещения приводит к возникновению спорных ситуаций, связанных с заключением, исполнением или прекращением договора аренды жилого помещения, разрешение которых осуществляется в рамках судебного разбирательства.

Так, 25 ноября 2015 г. в Арбитражном суде г. Санкт-Петербург рассматривалось дело, связанное с перепланировкой арендуемого жилья, без ведома на то арендодателя. В судебном заседании было

установлено, что между сторонами был заключен договор аренды жилого помещения. В последующем, арендатор совершил перепланировку жилого помещения, не согласовав этот вопрос с арендодателем, после чего последний предъявил претензии по этому поводу. В результате переговоров между сторонами было подписано соглашение, согласно которому арендодатель не имеет претензий к арендатору. Спустя некоторое время арендодатель потребовал в суде взыскания штрафа с арендатора, сославшись на то, что перепланировка не была согласована до непосредственного её совершения. Рассмотрев дело, суд вынес решение в пользу арендатора, сославшись на подписанные сторонами документы, а именно, в первую очередь, на договор аренды, в котором не был прописан вопрос о возможности или недопущения перепланировки [3].

Согласно п.1 ст. 615 ГК РФ арендатор имеет право пользоваться арендованным имуществом в соответствии с условиями договора аренды, а если таковые не определены – в соответствии с назначением имущества [2]. Но вышеуказанные нормы права не регулируют вопрос о перепланировке арендованного имущества, к тому же, впоследствии, одобренного арендодателем. Некоторые частные случаи действительно не прописаны в законодательстве, но легко избежать подобного спора можно было, прописав данные условия в договоре. Сторонами не были прописаны положения ни о перепланировке данного жилого помещения, ни о возмещении убытков при ее совершении. Также судом было рассмотрено и соглашение, которое подписали обе стороны. В данном случае арендатор обезопасил себя от подобного случая, пусть и после непосредственного завершения перепланировки.

Другое дело было рассмотрено Арбитражным Судом Уральского Округа г. Екатеринбург 03 ноября 2015 г.

Согласно материалам дела, в связи с истечением срока действия договора аренды, арендатор продолжил пользоваться арендованным имуществом в отсутствии возражений со стороны арендодателя. В силу п.2 ст. 621 ГК РФ договор был возобновлен на тех же условиях. Впоследствии другой собственник квартиры направил арендатору уведомление о прекращении договорных отношений. В ходе судебного заседания выяснилось, что второй собственник квартиры не был уведомлен о том, что его собственность сдается в аренду, и в подписании договора аренды участия не принимал, что является нарушением ГК РФ. Суд удовлетворил исковое заявление [2].

Чаще всего граждане заключают договора аренды самостоятельно, непосредственно с собственником квартиры, без привлечения профессиональных юристов. При этом многие забывают о правилах заключения подобных договоров. Так, например, арендатор должен изучить имеющиеся у арендодателя документы, касающиеся сдаваемой в наем квартиры. В первую очередь – это свидетельство о государственной регистрации права собственности, из текста которого будет понятно, действительно ли арендодатель является собственником данного жилого помещения. В вышеуказанном свидетельстве будет прописано и количество собственников, и, если в документе заявлено больше одного, следует заключить договор со всеми заявленными в документе собственниками, или получить их согласие. Чтобы окончательно убедиться в том, что предполагаемый арендатор имеет дело не с мошенниками, а с настоящими владельцами жилого помещения, необходимо получить в многофункциональном центре (МФЦ) выписку из Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН) на квартиру, которую намеренно арендуют. Из данного документа арендатор получает информацию обо всей истории жилого помещения. Арендодателю, в свою очередь, достаточно проверить лишь паспортные данные арендатора и место его регистрации.

Проверив все необходимые документы, можно приступать непосредственно к оформлению договора аренды. Договор аренды заключается перед заселением в жилое помещение, если арендодателя и арендатора устраивают все условия договора.

Арендодатель, как и арендатор, заинтересован в том, чтобы заключенный договор отражал интересы обеих сторон. Следовательно, чтобы избежать дальнейших споров, необходимо документально оформить все вопросы, интересующие стороны. Согласно п.1 ст. 421 ГК РФ граждане свободны в заключении договора. Это означает, что в документе могут быть прописаны любые требования и условия, не запрещенные законодательством [1].

Арендодатели, при заключении договора обычно прописывают условия о возмещении убытков,

при завершении договора аренды, в случае сдачи квартиры в ненадлежащем виде. Арендаторы, в свою очередь, прописывают ответственность арендодателей за недостатки сданного в аренду имущества, поскольку, согласно п.1 ст. 612 ГК РФ арендодатель отвечает за недостатки сданного в аренду имущества, полностью или частично препятствующие пользованию им, даже если во время заключения договора аренды он не знал об этих недостатках.

При обнаружении таких недостатков арендатор вправе по своему выбору:

1) потребовать от арендодателя либо безвозмездного устранения недостатков имущества, либо соразмерного уменьшения арендной платы, либо возмещения своих расходов на устранение недостатков имущества;

2) непосредственно удержать сумму понесенных им расходов на устранение данных недостатков из арендной платы, предварительно уведомив об этом арендодателя;

3) потребовать досрочного расторжения договора.

Обязанности сторон по содержанию арендованного имущества прописаны в ст. 616 ГК РФ.

В общем и целом, условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами (п.4 ст.421 ГК РФ) [1]. Грамотно сформулированные и прописанные условия заинтересованных сторон позволят заключить договор, который будет удовлетворять и арендатора, и арендодателя данного жилого помещения. Также следует обратить внимание на ст.422 ГК РФ согласно которой:

1. Договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, содержащимся в НПА, действующим в момент его заключения.

2. Если после заключения договора принят закон, устанавливающий обязательные для сторон правила иные, чем те, которые действовали при заключении договора, условия заключенного договора сохраняют силу, кроме случаев, когда в законе установлено, что его действие распространяется на отношения, возникшие из ранее заключенных договоров [1].

После согласования и документального оформления всех существующих условий, договор, заключенный между арендатором и арендодателем, подписывается сторонами.

Согласно п.1, ст. 425 ГК РФ, договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. По истечению срока действия договора обязательственные правоотношения прекращают существовать, но окончание срока действия договора не освобождает стороны от ответственности за его нарушение (п.4 ст.425 ГК РФ) [1].

Таким образом, незнание гражданами российского законодательства, неумение правильно оформлять договоры аренды жилого помещения приводит к затяжным судебным разбирательствам. Для того чтобы избежать подобных неприятностей желательно обращаться к квалифицированным юристам, либо самостоятельно вникать в тонкости составления договора аренды жилого помещения.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017). СПС Консультант Плюс (дата обращения: 25.04.2017)

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017). СПС Консультант Плюс (дата обращения: 25.04.2017)

3. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 25 ноября 2015 г. N Ф07-2095/15 по делу N А56-79652/2014 [Электронный ресурс]: ГАРАНТ.РУ <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/41106975/> (дата обращения: 25.04.2017)

4. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 3 ноября 2015 г. N Ф09-6538/15 по делу N А60-7747/2015 [Электронный ресурс]: ГАРАНТ.РУ <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/38619875/> (дата обращения: 25.04.2017)

© Н.И. Шелкоплясова, 2017

© Е.А. Комарова, 2017

УДК 342

ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ — СПАСЕНИЕ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

ЩЕРБОВИЧ ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНАк.ю.н., доцент, директор Пятигорского Филиала РЭУ им.Г.В.Плеханова
ФГБОУ ВО Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова (Пятигорский филиал)**КРИКУНОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА**Студент
ФГБОУ ВО Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова (Пятигорский филиал)

Аннотация: В статье предусмотрены преимущества проведенной в недавнем времени налоговой реформы. Выявлены существенные проблемы в развитии налоговых каникул и предложены модификации и совершенствования правового механизма и правовой законодательной базы.

Ключевые слова: система налогообложения, налогоплательщик, индивидуальный предприниматель, налоговая база, налоговые каникулы, налоговый режим, институт предпринимательства.

THE PATENT SYSTEM OF TAXATION – THE SALVATION FOR SMALL BUSINESS

**Sherbovich Irina Aleksandrovna,
Krikunova Anastasia Aleksandrovna**

Abstract: the article provides the benefits of recent tax reforms. Identified significant problems in the development of tax breaks and the proposed modification and improvement of the legal framework and legislative base.

Key words: taxation system, the taxpayer, sole trader, tax base, tax breaks, tax regime, Institute of entrepreneurship.

В настоящее время все чаще обсуждаются вопросы о повышении налогообложения и проблемах малого бизнеса. Индивидуальные предприниматели закрывают свои предприятия, говоря о том, что «налоги душат бизнес». Из-за чего же это происходит? Рассмотрим факторы, влияющие на осуществление предпринимательской деятельности. Основными причинами данной негативной тенденции, - выступают административные и экономические барьеры.

Во-первых, это увеличение пенсионных взносов, которые влияют на стоимость продукции. С 2014 года Пенсионный Фонд РФ дополнительно к фиксированным платежам добавил 1% взносов с дохода, превышающего 300 тысяч рублей в год (но не более 140 тысяч руб. пенсионных взносов в год).

Во-вторых, негативно сказывающимся критерием для ИП является невозможность получения некоторых лицензий для осуществления их деятельности (например, на розничную торговлю алкоголем, некоторыми лекарствами препаратами).

В-третьих, одной из основных экономических причин неразвитости данного сегмента предпринимательства выступают постоянно повышающиеся цены на сырье в результате скачков курса рубля, высокие ставки по кредитам, а также запрет на импорт товара из стран, подвергшихся санкциям.

В-четвертых, на стоимость товаров также негативно влияет увеличение тарифов по коммуналь-

ным услугам и сильно завышенная арендная плата [1].

В-пятых, это достаточно сложное и объемное законодательство, которое к тому же крайне часто изменяется. При этом полноценного информирования о происходящих изменениях нет, а пользоваться услугами профессиональных юристов в малом бизнесе накладно. В результате предприниматели часто допускают ошибки и нарушают законодательство, последствием чего становятся взыскания пени и штрафов.

В конце 2012 года и первой половине 2013 года прошло массовое закрытие ИП, связанное с увеличением в 2,3 раза ставки страхового взноса в ПФР с начала 2013 года (с 14 386 рублей до 32 479 рублей). По данным ФНС, в 2013 году прекратили предпринимательскую деятельность 965 089 ИП, из них порядка 600 тысяч из-за повышения ставки страхового взноса в ПФР. Профессиональные объединения заявили о массовом уходе предпринимателей в «тень». Данную тенденцию можно проследить в таблице 1.

Таблица 1

Численность занятых в сфере индивидуального предпринимательства, тыс. чел, за периоды 2010-2017гг.

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1914,3	2505,1	2602,3	2499,0	2413,8	2480,7	3048,9	3142,6

До 2013 года у индивидуальных предпринимателей существовали следующие системы налогообложения:

- Упрощенная система налогообложения (УСН),
- Единый налог на вмененный доход (ЕНВД),
- Традиционная система налогообложения (в т.ч. НДС и ЗНДФЛ).

Но, для поддержки малого бизнеса в 2013 году была введена патентная система налогообложения (далее по тексту ПСН), которая призвана максимально облегчить жизнь индивидуальному предпринимателю. Данная система предусматривает освобождение предпринимателя от ряда налогов, является добровольной и может совмещаться с другими режимами налогообложения.

Суть этого льготного налогового режима заключается в получении специального документа - патента, который дает право на осуществление определенной деятельности. Получить, а точнее, приобрести патент можно на срок от одного до двенадцати месяцев в любом регионе, где он действует. Но существует ограничение по количеству работников - не более 15 человек [2].

Рассмотрим преимущества ПСН перед ЕНВД, на примере индивидуального предпринимателя, видом деятельности которого является розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы, площадью до 50 квадратных метров:

- Система налогообложения – ЕНВД.

Величина налога для ИП напрямую будет зависеть от налоговой базы конкретно по ЕНВД. В общем виде на 2017 год формула будет иметь вид:

$$\text{ЕНВД} = \text{НБ} * 15\%$$

Налоговая база рассчитывается по формуле: $\text{НБ} = \text{БД} * \text{ФП} * \text{К1} * \text{К2} * 3$, отсюда, $\text{НБ} = 1800 * 49 * 3 * 1,798 * 0,8 = 380600$ руб.

$$\text{ЕНВД за 1 квартал} = \text{НБ} * 15\% = 380600 * 15\% = 57090 \text{ руб.}$$

Сумма ЕНВД за налоговый период уменьшается на сумму страховых взносов, уплаченных индивидуальным предпринимателем в Пенсионный фонд РФ и в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования в фиксированном размере, отсюда $57090 - 6997 = 50093$ руб.

$$\text{Сумма налога ЕНВД за год составит} - 50093 * 4 \text{ квартала} = 200372 \text{ руб.}$$

- Патентная система налогообложения - ПСН

На патенте при расчёте налога учитывается не фактический доход, а потенциально возможный, который вы якобы можете получить от определённых видов деятельности, разрешённых на патентной

системе налогообложения. Патент выдаётся на срок от 1 до 12 месяцев включительно в пределах календарного года.

Налог рассчитывается сразу же при приобретении патента и уплачивается сразу, либо в режиме предоплаты и рассрочки. Рассчитаем ПСН по тому же виду деятельности (розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 квадратных метров). Стоимость патента = $НБ \times K1 \times 6\% = 60 \text{ млн} \times 1,329 \times 6\% = 47844$ рублей.

Сравним эти 2 системы налогообложения: по ЕНВД сумма налога составила 200372 рублей в год, по ПСН стоимость патента составила 47844 рублей. Разница по суммам налогов составила 152528 рублей. Можно сделать вывод, что для малого бизнеса эта сумма достаточно значительна, поэтому более рационально и выгодно переходить на новый вид налогообложения - ПСН.

Для выведения из тени субъектов предпринимательства был принят ФЗ от 27.12.2014 № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», в котором устанавливалось, что с 10.01.2015 года до 2020 года впервые зарегистрированный ИП может воспользоваться правом на получение налоговых каникул. Однако налоговые каникулы могут применяться при определенных условиях и не для всех видов деятельности, а именно: ИП должен быть впервые зарегистрированным; ИП должен использовать одну из двух систем налогообложения — УСН и ПСН; деятельность ИП должна быть связана с производственной, социальной или научной сферой [3].

Регионы РФ получили право самостоятельно определять виды деятельности, которые подпадают под налоговые льготы, и устанавливать ограничения на их применение в зависимости от численности работников и предельного размера доходов. Государственной Думой Ставропольского края был принят Закон от 06.06.2015 № 56-кз «Об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для отдельных категорий налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения и патентную систему налогообложения». Данным законом конкретизировались виды предпринимательской деятельности, которые подпадают под налоговые каникулы для Патентной системы налогообложения.

В ст.2 данного закона Ставропольского края указано, что Налоговая ставка в размере 0 процентов для налогоплательщиков, использующих патентную систему налогообложения (ПСН), применяется только для девяти видов деятельности из шестидесяти трех существующих[4].

Исходя из вышеперечисленных данных, можно сделать вывод, что налоговые каникулы применяются лишь для узкого круга деятельности, что определенно не соответствует принципам справедливости и равенства участников налоговых правоотношений и является проблемным аспектом данного процесса.

Для реализации поставленной проблемы, в ближайшем будущем развитие индивидуального предпринимательства должно осуществляться по нескольким направлениям. В первую очередь, необходимо вести информационно-просветительную деятельность среди населения, так как согласно статистическим данным ФНС России, возможностью льготного периода воспользовались только 10% из общего числа ИП, следовательно, остальные ИП попросту не осведомлены о возможности применения данной льготы.

Во-вторых, необходимо модифицировать и совершенствовать правовую и законодательную базу института предпринимательства путем внесения поправок в Налоговое законодательство.

На наш взгляд необходимо предоставить остальным видам деятельности, не подпадающим под налоговые каникулы, определённые налоговые послабления - в виде уменьшений налогового бремени (налоговых ставок по различным системам налогообложения) также в течение двух отчетных периодов, но не более 2 календарных лет подряд. Данный подход к использованию налоговых послаблений предоставит дополнительное время для развития малого бизнеса, окажет содействие в выстраивании благоприятного имиджа компании и поспособствует укреплению предпринимательства на Российском рынке.

Подводя итог, следует отметить, что соблюдение указанных аспектов призвано заинтересовать, вывести из тени и привлечь в малый бизнес большее количество граждан [5], и тем самым, усовершенствовать экономические показатели страны.

Список литературы

1. Щербович И.А. К истории становления института защиты прав потребителей в России // Северо-Кавказский юридический вестник. 2001. №1. С. 120-133.
2. Федеральный закон от 25.06.2012 N 94-ФЗ (ред. от 30.11.2016) «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 25.06.2012. N 26. ст. 3447.
3. Федеральный закон от 29.12.2014 N 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 05.01.2015. N 1 (часть I). Ст. 30
4. Закон Ставропольского края от 06.06.2015 N 56-кз «Об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для отдельных категорий налогоплательщиков - индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения и патентную систему налогообложения» // Ставропольская правда. 10.06.2015. N 106.
5. Макаренко О.В. Соотношение понятий «гражданин» и «физическое лицо» // Научная жизнь. 2009. №3. С.81

© И.А.Щербович, 2017

© А.А.Крикунова, 2017

УДК 341

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ШЕЛКОПЛЯСОВА НАДЕЖДА ИВАНОВНА

к.и.н, ст. преподаватель
Россия, Тула, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Тульский филиал)

МАТЕВОСОВА МАРГ АРИТА АРМЕНОВНА

Студент
Россия, Тула, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Тульский филиал)

Аннотация: В статье изучена природа экономических санкций, причины их введения и результативность. Рассмотрены конкретные примеры из мировой практики и проанализированы исследования научных институтов. Показана оспоримость эффективности экономических санкций на примерах из мировой практики.

Ключевые слова: экономические санкции, политическое воздействие, правовая основа, мировое сообщество, международная экономика.

ECONOMIC SANCTIONS – INSTRUMENT REGULATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONSHIPS

Shelkoplyasova Nadezhda Ivanovna,
Matevosova Margarita Armenovna

Abstract: The nature of economic sanctions, the reasons for their introduction and effectiveness are studied in the article. Specific examples from world practice are considered and research of scientific institutes is analyzed. It is shown that the effectiveness of economic sanctions is controversial by examples from world practice.

Key words: economic sanctions, political influence, legal basis, world community, international economy.

Экономические санкции – ограничения экономических связей, которые вводит государство или группа государств в отношении другой страны (страны-объекта). Они накладываются с целью принудить страну-объект изменить свое поведение. Наиболее активно Советом Безопасности ООН применялся данный метод воздействия в 70-90 гг. XX в [1].

Правовой основой санкций являются: Резолюции Совета Безопасности ООН; Декларация об основных условиях и стандартных критериях введения и применения санкций и других принудительных

мер 2004 г.; «Закон об экономических полномочиях в условиях международного чрезвычайного положения» 1977 г. и поправка сенатора Джона Гленна 1994 г.; «Закон Хелмса-Бертон», принятый в марте 1996 г.; Закон д'Амато или закон «О санкциях в отношении Ирана». Общеизвестной легитимностью обладают лишь санкции, введенные по решению Совета безопасности ООН (далее – СБ ООН) [2].

В истории международных отношений существуют примеры как длительных и безрезультатных санкций (КНР, Куба), так и санкций, способствующих достижению поставленных целей (Ливия) [3, с. 31; 4, с. 384].

Экономические санкции могут быть односторонними и коллективными, их могут вводить международные межправительственные организации, отдельные государства, группы государств и субнациональные органы власти (отдельные штаты). Так, в 2006 г. СБ ООН ввел санкции против Ирана из-за ядерной программы страны, а в 1990 г. США ввели торговые санкции против Ирака как страны, поддерживающей терроризм. Ярким примером введения санкций группой государств являются санкции ЕС против Испании и Португалии за превышения потолка дефицита государственного бюджета в 2014 и 2015 гг., также в 2006 году отдельные штаты США (Техас и Индиана) ограничили поставки товаров в Иран.

Цель введения экономических санкций – нанесение максимального материального ущерба стране-объекту, ее международная изоляция. Они всегда направлены на те отрасли страны-объекта, которые наиболее уязвимы. Следствием воздействия является отказ страны-объекта от определенного политического курса.

В апреле 1992 г. Совет Безопасности ООН ввел международные санкции против Ливии. Причиной тому послужило обвинение со стороны США, Великобритании и Франции ливийских граждан в ноябре 1991 г. в причастности к взрывам американского самолета над Шотландией в 1988 г. и французского авиалайнера в 1989 г.

СБ ООН призывал Ливию к сотрудничеству в расследовании данного инцидента. В связи с отказом, согласно резолюции № 731, в отношении Ливии были введены экономические санкции со стороны СБ ООН.

Данный случай введения экономических санкций привел к положительному результату, и, в связи с выдачей международному трибуналу двух ливийских граждан, подозреваемых в организации террористических акций, 5 апреля 1999 г. СБ ООН принял решение о приостановлении режима санкций [5]. Признание Российской Федерацией воли населения Крыма и Севастополя на референдуме от 16 марта 2017 г. и согласие на просьбу о присоединении полуострова к России вызвало волну возмущения среди США, Канады, Японии, стран ЕС и других европейских стран, последовало поэтапное введение санкций. 17 марта 2014 г. были введены адресные санкции против конкретных лиц, банков и организаций (табл. 1).

Таблица 1

Санкционный список граждан и банков от 17 марта 2014 г. [6]

Председатель Совета Федерации Валентина Матвиенко	«Внешэкономбанк»
Спикер Государственной Думы Сергей Нарышкин	АО «Банк ГПБ»
Вице-премьер РФ Дмитрий Козак	ПАО «Банк Москвы»
Вице-премьер РФ Дмитрий Рогозин	ПАО «Банк ВТБ»
Глава администрации президента РФ Сергей Иванов	АО «Россельхозбанк»
Первый заместитель главы администрации президента РФ Вячеслав Володин	ПАО «Сбербанк России»
Первый заместитель главы администрации президента РФ Алексей Громов	
Помощник президента РФ Владислав Сурков	
Помощник президента РФ Андрей Фурсенко	
Советник президента РФ Сергей Глазьев	

Последовало приостановление многих проектов по сотрудничеству, были введены ограничения на продажу в РФ продукции военного и двойного назначения, запреты на экспорт и импорт, последовали секторальные санкции, включавшие эмбарго на поставку вооружения, инновационных технологий и товаров двойного назначения. 19 декабря 2014 г. в силу вступили запреты на туризм, инвестиции и торговлю, строительство. Санкционный список неоднократно расширялся.

Одна из главных целей введения экономических санкций в отношении России – снижение жизненных стандартов населения страны, что привело бы к стимулированию протестных настроений в обществе. Еще одна задача – это борьба за сферы влияния в европейском регионе и ослабление позиций России.

По оценке ряда экспертов, потери российской экономики от санкций в период с 2014 г. по 2017 г. составили около \$170 млрд. Но при этом продолжает наблюдаться небольшой, но все же прирост ВВП и в 2015, и в 2016 г., 5,1% и 3,4% соответственно [4].

Результативность проявления экономических санкций для России имеют двойственный характер. С одной стороны, достичь политических целей введения ограничений в отношении России США и Европе не удалось. Экономическая блокада наоборот, даже послужила толчком для изменения российской экономики: переориентировался с сырьевой отрасли на сегменты с высокой добавленной стоимостью российский бизнес; государство теперь предпочитает поддерживать не финансовый сектор, а реальный, а также увеличен объем производства продуктов питания [6].

С другой стороны, эти меры были предприняты в отношении РФ для нанесения серьезного ущерба российской экономике и бизнесу. По данным Росстата наблюдается значительное сокращение импорта и экспорта за два последних года – на 43,2% в 2015 г. и 35% в 2016 г. соответственно. А российские акции, облигации и сырьевые товары в 2014 г. среди развивающихся рынков продемонстрировали худшие показатели.

Насколько же эффективны экономические санкции, как институт, регулирующий международные экономические отношения?

В рамках изучения данного вопроса были проанализированы два исследования: работа Р. Гарфилда, Д. Девина и Д. Фейси «The Health Impact of Economic Sanctions» и проведенное в 2008 г. в Peterson Institute for International Economics (США) исследование результативности экономических санкций. Первые изучали санкции 30-х гг. XX столетия. Можно сказать, что диапазон успеха санкций составляет всего 21-31% [8]. В Peterson Institute for International Economics было изучено 204 случая экономических санкций, согласно которому только в 34% случаев санкции оказываются эффективными. (рис. 2).

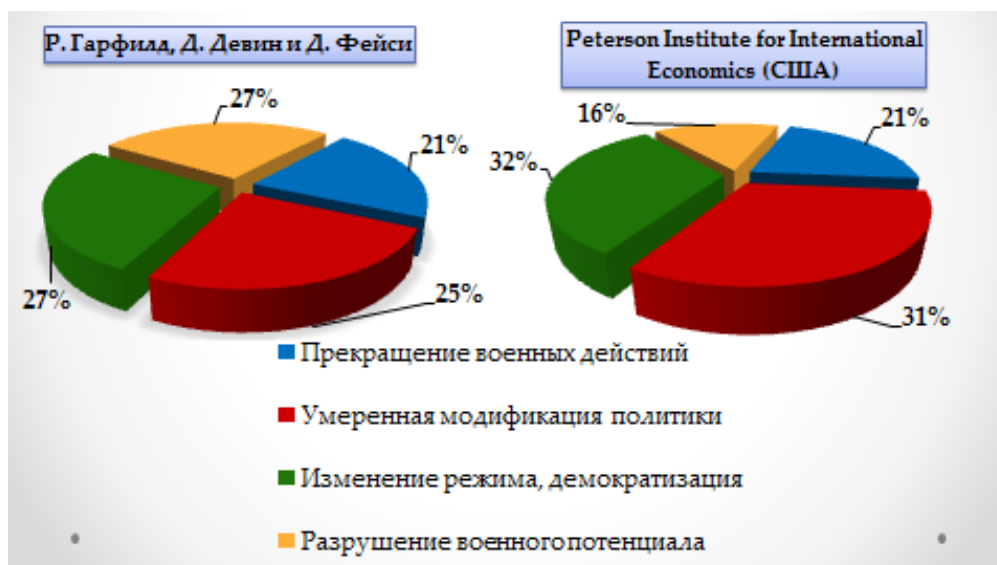


Рис. 2. Результативность экономических санкций

Таким образом, опираясь на работы крупных ученых XX столетия можно сделать вывод о том, что экономические санкции являются важным инструментом регулирования международных экономических отношений. Их результативность во многом зависит от статуса страны-объекта, уровня ее экономического и политического развития, целей введения экономической блокады и других факторов.

Устранение пробелов в нормативно правовых актах и усовершенствование механизма осуществления экономических санкций станет залогом для дальнейшего поддержания стабильности и безопасности на мировой арене.

Список литературы

1. Экономические войны и экономические санкции [Электронный ресурс: <http://stockinfofocus.ru>. (дата обращения: 04.04.2017 г.)].
2. М.В. Братерский Торгово-экономические санкции: эффективность, цена, проблемы использования [Электронный ресурс: <https://www.hse.ru>. (дата обращения: 02.04.2017 г.)].
3. Заернюк В.М., Алавифар С. Оценка эффективности введения санкций: мировой опыт // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. №42. С. 27-37.
4. Новоселова Л.Б. Китайский опыт преодоления международных санкций // Модернизация России: ключевые проблемы и решения: материалы XV Международной научной конференции. 18-19 декабря 2014 года. Москва, 2015. С. 381-385.
5. Экономические санкции Совета Безопасности ООН против Ливии и их результаты [Электронный ресурс: <http://mirznanii.com>. (дата обращения 02.04.2017 г.)].
6. Хронология введения санкций и ответные меры России в 2014-2016 годах [Электронный ресурс: <https://ria.ru>. (дата обращения: 29.03.2017 г.)].
7. Инфографика: санкции Запада против России и их последствия [Электронный ресурс: <https://inforesist.org>. (дата обращения: 29.03.2017 г.)].
8. Garfield R, Devin J, Fausey J. The health impact of economic sanctions [Электронный ресурс: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/10101382> (дата обращения 2.04.2017 г.)].

© Н.И. Шелкоплясова, 2017
© М.А. Матевосова, 2017

УДК 4414

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ПРЕСЕЧЕНИЯ НАРУШЕНИЙ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КАК ФОРМЫ ЗАЩИТЫ СУБЪЕКТИВНОГО ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА

СКИБЕНКО ЯНА ГРИГОРЬЕВНА

Студентка

Ростовский государственный экономический университет

Аннотация: В статье исследуется проблема обращения лица, обладающего субъективным гражданским правом и уполномоченного требовать исполнения обязанности от третьих лиц, за защитой в адрес антимонопольного органа. Анализируется сущность таких важных правовых институтов, одновременно являющихся разновидностями правоприменительных актов, как предупреждение о прекращении действий (бездействия), которые содержат признаки нарушения антимонопольного законодательства, и предписание о прекращении нарушений.

Ключевые слова: Федеральная антимонопольная служба, защита конкуренции, предписание, предупреждение, защита гражданских прав.

THE FEATURES OF PREVENTION AND SUPPRESSION OF ANTIMONOPOLY VIOLATIONS AS A FORM OF PROTECTION OF SUBJECTIVE CIVIL RIGHTS

Skibenko Iana Grigorievna

Abstract: This article is dedicated to solve the problem of civil rights' holder, who is empowered to demand fulfillment of obligations by thirds parties, and then treats for rights' protection to the antimonopoly service. Also, the article analyzes the essence of such important legal institutes and the law acts at the same time as a warning to stop the actions (inaction), which contain signs of antimonopoly violations, and the antimonopoly prescription.

Keywords: Federal antimonopoly service, competition protection, antimonopoly prescription, antimonopoly warning, protection of civil rights.

Одним из значимых вопросов, изучаемых современной наукой гражданского права, является анализ понятия «субъективное право» и разработка его определения. Исторически данное определение претерпело ряд этапов в своем развитии: более века назад считалось, что субъективным правом называется мера свободы живущего в обществе – мера, в пределах которой он может совершать известные действия [1, с. 222]. Впоследствии, в эпоху советской цивилистики под субъективным правом понималась как «предоставленная лицу возможность привести в действие аппарат государственного

принуждения» [2, с. 481], так и «средство регулирования поведения граждан, не противоречащего интересам государства» [3, с. 55]. Иными словами, немалая часть видных советских цивилистов связывали субъективное право с механизмом государственного принуждения, что, скорее всего, было обусловлено недостаточным развитием частноправовой составляющей советского права.

Формируя понятие субъективного права, отечественная цивилистика уделила немалое внимание и его содержанию. Единства научных взглядов на эту проблему не удалось достичь по сей день, однако есть основания говорить о наличии консенсуса в существовании такой составляющей субъективного гражданского права как возможность обращения к мерам государственного принуждения, мерам защиты нарушенного права [4, с. 56]. Помимо права на защиту, в содержание субъективного права включаются правомочия реализовать право собственными действиями и требовать соответствующего поведения от обязанного лица.

Возможность обращения за защитой права к государству воспринята действующим Гражданским кодексом Российской Федерации, статья 1 которого закрепляет принципы обеспечения восстановления нарушенных прав и судебной защиты гражданских прав в качестве одних из основных начал гражданского законодательства. Развивая данные основные начала, законодатель в пункте втором статьи 11 ГК РФ установил, что в определенных законом случаях допускается обращение лица, обладающего субъективным правомочием требования, за защитой гражданских прав в административном порядке с последующей возможностью оспаривания актов государственных органов в суде.

Одной из разновидностей административной формы защиты гражданских прав в России является деятельность Федеральной антимонопольной службы и её территориальных органов в рамках Федерального закона «О защите конкуренции» и иных нормативных правовых актов. Указанный закон регламентирует основы защиты конкуренции, выделяя, в том числе, две её разновидности: предупреждение и пресечение (монополистической деятельности, недобросовестной конкуренции, недопущения, ограничения, устранения конкуренции различными субъектами).

Иными словами, под монополистической деятельностью, недобросовестной конкуренцией и т.д. следует понимать объект, на который направлена законная деятельность антимонопольного органа по их предупреждению и пресечению.

Осуществляя защиту конкуренции, ФАС России реализует целый ряд функций, закрепленных в ст. 22 Закона о защите конкуренции. Узко их можно сформулировать следующим образом:

- обеспечение контроля за соблюдением антимонопольного законодательства обязанными субъектами;
- выявление нарушений антимонопольного законодательства, их прекращение и привлечение за них к ответственности;
- предупреждение нарушений антимонопольного законодательства;
- осуществление государственного контроля за экономической концентрацией.

В целях осуществления указанных функций ФАС России и её территориальные органы наделены разнообразными полномочиями, конкретизированными в статье 23 Закона о защите конкуренции. Реализация указанных полномочий позволяет лицам, обращающимся к административной форме защиты, восстановить свое нарушенное право одним из способов, поименованных в ст. 12 Закона о защите конкуренции либо иными способами защиты права, прямо в указанной статье не закрепленными. Представляется, что специфические способы защиты права закреплены, в частности, в п. 2 ч. 1 ст. 23 Закона о защите конкуренции (разновидности предписаний, выдаваемых антимонопольным органом).

В силу статей 50-51 Закона о защите конкуренции предписание обладает обязательным характером. Обязательность исполнения предписания обеспечивается государственным принуждением в виде контроля за исполнением предписаний и привлечения виновных лиц к административной ответственности в случае их неисполнения. Представляется возможным отнесение содержания любых предписаний к специфическим способам защиты права, закрепленным в Законе о защите конкуренции, причем, как правило, эти меры направлены на восстановление положения управомоченного лица либо принудительное исполнение обязанности должника.

В отличие от предписания, первичной превентивной функцией обладает иной институт, закреп-

ленный в ст. 39.1 Закона о защите конкуренции, – предупреждение о прекращении действий (бездействия), которые содержат признаки нарушения антимонопольного законодательства.

Интересным представляется, что ч. 1 ст. 39.1 Закона о защите конкуренции указывает целью выдачи предупреждение пресечение действий (бездействия), которые приводят или могут привести к перечисленным в указанной части юридически значимым последствиям. Здесь законодателем допущена юридическая неточность в виде использования термина «пресечение». Представляется, что более точным следует признавать использование термина «предупреждение и пресечение», так как по смыслу закона предупреждение обладает превентивным характером постольку, поскольку помимо признаков нарушения антимонопольный орган не располагает доказательствами действительного нарушения антимонопольного законодательства. Лишь о признаках нарушения говорится и в части 2 ст. 39.1 Закона о защите конкуренции, что только подтверждает наличие некоторой неопределенности в терминологии.

Предупреждение следует определять, по аналогии с предписанием, как пресекаательно-восстановительную меру, правоприменительный акт, выдаваемый антимонопольным органом при наличии соответствующих оснований в случае обнаружения признаков нарушения определенных норм антимонопольного законодательства, направленный, на превенцию и пресечение предполагаемых нарушений антимонопольного законодательства до возбуждения и рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства.

Таким образом, обращение в антимонопольный орган в административном порядке дает заявителям широкий круг возможностей для реализации правомочия защиты субъективного гражданского права. Помимо этого, разнообразие функций и полномочий ФАС России и её территориальных органов позволяет урегулировать отношения между управомоченными и обязанными лицам на различных стадиях вмешательства государства, позволив первым применить на каждой из них предусмотренный законом способ защиты права.

Список литературы

1. Мейер Д. И. Русское гражданское право: в 2 ч. М., 2003. Ч. 1. 831 с.
2. Теория государства и права: Учебник для юридических вузов / М. А. Аржанов, С. Ф. Кечекьян, М. М. Агарков, М. С. Строгович ; Науч. ред. М. А. Аржанова. М., 1948. 574 с.
3. Иоффе О. С. Ответственность по советскому гражданскому праву. Л., 1955. 309 с.
4. Кац Р. Ю. Особенности предупреждения и пресечения нарушений антимонопольного законодательства. *Juvenis scientia*. 2016. № 6. С. 54-58.

© Я.Г. Скибенко, 2017

УДК 340

ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ НОВОГО ТАМОЖЕННОГО КОДЕКСА ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

ФИЛИППОВА ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА

к.п.н., доцент

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

ДУДАРЕВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: в статье проанализировано актуальное состояние нового Таможенного кодекса ЕАЭС, его необходимость, перспективы и возможности, ключевые особенности.

Ключевые слова: ТК ЕАЭС, электронное таможенное декларирование, модернизация таможенного регулирования, статус УЭО, автоматическая регистрация декларации.

PERSPECTIVES AND OPPORTUNITIES OF THE NEW CUSTOMS CODE OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION

Filippova Elena Olegovna,
Dudarev Sergey Vladimirovich

Abstract: The article analyzes the current state of the new Customs Code of the EAES, its need, prospects and opportunities, key features.

Key words: TK EAES, electronic customs declaration, modernization of customs regulation, AEO status, automatic declaration registration.

В настоящее время Евразийская экономическая комиссия практически закончила работу над новой редакцией Таможенного кодекса ЕАЭС. В представленной публикации говорится о том, какие основные новшества и изменения появятся в этом документе, будут ли они способствовать развитию бизнеса и каких перемен следует ожидать для России, Беларуси и Казахстана в сфере таможенных технологий. Рассмотрены вопросы, имеющие отношение к государствам-членам ЕАЭС, например, совершенствование и модернизация таможенного администрирования с использованием современных информационных технологий. Разработчики кодекса также отслеживают тенденции изменения таможенного законодательства для повышения ответственности участников внешнеэкономической деятельности. Из всего этого вытекает главный вопрос: зачем потребовался новый таможенный кодекс?

Необходимость принятия нового Таможенного кодекса ЕАЭС связана с созданием ЕАЭС, которое стало логическим продолжением предыдущих этапов евразийской интеграции – Таможенного союза и Единого экономического пространства. Так статья 32 договора о ЕАЭС прямо закрепляет «В Союзе осуществляется единое таможенное регулирование в соответствии с Таможенным кодексом Евразийского экономического союза и регулирующими таможенные правоотношения международными догово-

рами и актами, составляющими право Союза, а также в соответствии с положениями настоящего Договора».

До введения нового Таможенного кодекса ЕАЭС, еще действует Таможенный кодекс Таможенного союза, принятый 27 ноября 2009 года и предусматривающий гораздо более широкое применение национального таможенного законодательства.

В дополнение к Таможенному кодексу Таможенного союза в рамках ЕАЭС по-прежнему действуют около 15 международных соглашений, которые часто противоречат друг другу. В ходе работы над проектом нового таможенного кодекса все они были переработаны и кодифицированы. В отличие от действующего таможенного законодательства, новая версия Таможенного кодекса ЕАЭС является сложным кодифицированным международным договором. При его подготовке были рассмотрены все ранее заключенные международные договоры, регулирующие таможенные правоотношения, были пересмотрены существующие процедуры и технологии проведения таможенных операций, разработаны новые подходы к использованию информационных технологий.

Можно сказать, что теперь основной упор был сделан на электронный документооборот в таможенных правоотношениях. Как правило, таможенная декларация будет осуществляться в электронной форме. Согласно новым правилам, бумажная форма допустима для конкретных случаев, установленных ТК ЕАЭС, например, при помещении товара под процедуру таможенного транзита.

Таможенный кодекс ЕАЭС содержит ряд новых положений, которые должны значительно упростить работу добросовестных участников внешнеэкономической деятельности, стимулируя тем самым развитие экономики и торговли.

Таможенный кодекс ЕАЭС предусматривает автоматическое совершение сделок, исключая участие в процедуре впуска товаров таможенных служащих, так товар будет выпущен автоматически, без необходимости участия представителя таможенных органов в течение 4 часов с момента регистрации декларации.

Подача таможенных деклараций без предоставления подтверждающих документов, то есть при подаче декларации на товары больше не требуется представлять в таможенный орган документы, подтверждающие информацию, указанную в соответствующей декларации.

Новый Таможенный кодекс ЕАЭС также создает условия для механизма «единого окна», что позволяет ускорить обработку документов, так определенная информация и документы могут быть не представлены таможенным органам при осуществлении таможенных операций, если такая информация и документация может быть получена таможенными органами самостоятельно из информационных систем таможенных органов, а также государственных органов государств-членов ЕАЭС.

Одним из совершенно новых положений является институт уполномоченных экономических операторов – устоявшихся и отлично зарекомендовавших себя организаций, которым предоставляется возможность вести внешнеэкономическую деятельность по упрощенным таможенным процедурам. Такие предприятия будут иметь возможность существенно сократить свои затраты времени и ресурсов, а таможня сможет сосредоточиться на тех областях, где существует реальная опасность. Любое юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством государства-члена ЕАЭС, сможет подать заявку и претендовать на получение статуса УЭО. При включении в реестр уполномоченных экономических операторов, юридическому лицу выдается свидетельство одного из трех типов с неограниченным сроком действия и организации присваивается статус низкого уровня риска. Для каждого типа свидетельства имеется собственный набор требований, которые юридическое лицо должно выполнить для его получения. Данные типы свидетельств влияют на количество специальных упрощений для УЭО, перечень которых установлен ТК ЕАЭС. Например, для 2 типа характерно право удаленного выпуска товаров в таможенном органе, отличном от таможенного органа, в регионе деятельности которого находятся товары, в рамках одного государства-члена ЕАЭС.

Таким образом, страны-участницы ЕАЭС и субъекты таможенных отношений возлагают большие надежды на новый, модернизированный и отвечающий международным стандартам Таможенный кодекс ЕАЭС. Ключевыми факторами кодекса стало урегулирование многих информационно-технических сторон, упрощения ряда процедур, взаимное признание уполномоченных экономических операторов и

новые меры по развитию механизма «единого окна».

Список литературы

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (Астана, 29 мая 2014 года) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Федеральный закон РФ от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 9 октября 2013 года № 61 «О создании при Евразийской экономической комиссии Рабочей группы по совершенствованию таможенного законодательства» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Решение Коллегии ЕЭК от 12.11.2013 г. № 256 «О Рабочей группе по совершенствованию таможенного законодательства» (в ред. Решения ЕЭК от 08.04.2014 г. № 50) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

© Е.О. Филиппова, 2017
© С.В. Дударев, 2017

УДК 345.9

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФИЛИППОВА ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА

к.п.н., доцент кафедры уголовного права
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

ЗАМОСКОВИН ИЛЬЯ СЕРГЕЕВИЧ

Студент
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: в научной работе поднимается проблема правового регулирования государственной службы и государственных служащих Российской Федерации. Анализируются конституционные и законодательные аспекты правового статуса государственной службы, её основы, а также правовой статус государственных служащих.

Ключевые слова: государственная служба, государственный служащий, система государственных органов, государственная гражданская служба, государственный служащий.

Проблема государственной службы, основа её правового регулирования, а также административно правового регулирования прохождения государственной службы в Российской Федерации является очень важной, ведь чёткая правовая основа, качественная реализация прав и добросовестное исполнение служебных полномочий государственными служащими, способствует уверенному исполнению функций и социально-политических целей страны, решению задач, поставленных перед государством.

Федеральный закон «О системе государственной службы в Российской Федерации» в статье 1 даёт нам чёткое определение государственной службы. Государственная служба Российской Федерации - профессиональная служебная деятельность граждан Российской Федерации по обеспечению исполнения определённых полномочий.[2, ст. 1]

На стыке XX и XXI во многих странах мира проходили масштабные преобразования, целью которых было реформирование государственного управления. Приоритетное значение для Российской Федерации имеет вопрос административного реформирования в сфере государственной службы. Концепция административной реформы 1997 года послужила первым шагом в создании модернизированной системы государственного управления, который уже в марте 1998 года получил форму права. Спустя несколько лет в период с 2006-2008 гг. и 2011-2013 гг. были приняты: Концепция административной реформы в Российской Федерации и Концепция снижения административных барьеров и повышение доступности государственных и муниципальных услуг. Этот факт говорит о необходимости в разработке мер по реформации государственной службы в Российской Федерации.

Большую нормативную базу, которая регулирует сферу государственной службы, даёт нам Кон-

ституция Российской Федерации. При обращении к ней мы можем выделить нормы, закрепляющие основы осуществления народом власти через органы государственной власти [1, ст.3], единства системы государственной власти [1, ст. 5], единства разделения властей в Российской Федерации на исполнительную, законодательную и судебную [1, ст.10], а также равный доступ граждан к государственной службе [1, ст.32].

Особенно значение имеет статья 46 Конституции Российской Федерации, которая определяет, что решения и действия, а также бездействие органов государственной власти могут быть обжалованы в суд.

В сфере государственной службы действуют нормативно-правовые акты, изданные федеральными органами исполнительной власти на основании и во исполнение указов Президента Российской Федерации, а также постановлений Правительства Российской Федерации.

Большое значение в системе государственной службы имеет федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации», устанавливающий правовые, организационные и финансово-экономические основы государственной гражданской службы Российской Федерации.

Одним из важнейших нормативно-правовых актов, регулирующих правовое положение государственной службы в России, является

Федеральный закон «О системе государственной службы Российской Федерации», который вступил в силу в мае 2003 года. Он определяет правовые и организационные основы системы государственной службы Российской Федерации, а также системы управления государственной службы.

Стоит отметить, что в системе правового регулирования государственной службы в Российской Федерации особое место занимает законодательство, посвященное борьбе с коррупцией. Поэтому стоит обратить внимание на Федеральный закон «О противодействии коррупции», принятый в 2008 году. В нём закреплены основные принципы борьбы с коррупцией, нормативные и организационные вопросы её предупреждения и борьбы с ней [3]. Закон вводит антикоррупционные основы, которые включают в себя совокупность определённых элементов: запрет, ограничение, обязанности, дозволение.

Тем самым, основным компонентом современного законодательства является неразрывность системы государственной службы и принципов, на которых она непосредственно строится. Ст. 3 Федерального закона «О системе государственной службы Российской Федерации», в которой закреплены основные принципы, на которых строятся, и функционирует вся система государственной службы в Российской Федерации, а также ст. 4 Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [4] Данные статьи обеспечивают единство системы государственной службы в России. Анализируя и сравнивая их, напрашивается вывод, что современное законодательство даёт нам целостную систему государственной службы, которая представляет из себя единство государственно-служебных отношений, строящихся на основе общих системных и нормативных принципов.

Государственная служба в Российской Федерации – важнейший государственный институт, обеспечивающий сферу государственного управления.

Но, к сожалению, существуют вопросы, на данный момент оставшиеся без внимания, связанные с правовым статусом государственных и гражданских служащих, по статистике, составляющих наибольшую часть государственных служащих. Это связано с тем, что определенных мер, направленных на реализацию данных принципов не хватает.

Административная реформа закладывает фундамент, который помогает обновить правовой статус гражданских служащих. Этот фундамент строится на двух федеральных законах, около двадцати указах Президента Российской Федерации и на большом количестве различных подзаконных актах, которые регулируют государственные служебные отношения. Но чтобы добиться существенного прогресса необходимо в первую очередь продолжать поднимать проблемы к реализации и регулирования административно-правового статуса гражданских служащих.

Основой аппарата государственной власти Российской Федерации являются государственные служащие. Профессиональная деятельность государственных служащих характеризуется чётким, слаженным, многофункциональным механизмом, в котором сочетается как исполнительная, так и управленческая составляющая. Преследуя цель, качественно повысить эффективность деятельности аппа-

рата государственной власти необходимо, в первую очередь, реформировать и укреплять правовую основу, закрепляющую непосредственную деятельность государственных служащих.

Правовой статус государственных служащих – это совокупность обязанностей, возникающих в процессе прохождения службы и прав, направленных на обеспечение властно-принудительных функций государственных органов, которая включает в себя определенные ограничения, правила и гарантии.

Статус гражданского служащего закреплён в главе 3 Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации». В нём чётко определены основные права, обязанности, ограничения, запреты и требования, которые возникают в процессе деятельности лица со статусом гражданского служащего. Также гражданский служащий уполномочен урегулировать конфликты интересов на гражданской службе.

Анализируя вышеперечисленные полномочия можно сделать вывод, что правовой статус государственного служащего и сотрудника органов внутренних дел (ОВД) неразрывно связан со статусом органа государственной власти и, в общем, с правовыми основами государственной службы.

Как уже было сказано ранее, согласно статье 32 Конституции Российской Федерации, все граждане России имеют равные доступ к государственной службе, также следует отметить статью 37 Конституции, в которой реализуется право на свободное распоряжение своими способностями к труду. Тем самым, государственный аппарат имеет огромный потенциал для пополнения кадрами, готовыми эффективно поддерживать систему государственных органов, выполнять возложенные перед ними обязанности.

Подводя итог, следует отметить, что действующее в Российской Федерации законодательство закрепляет в нормативно-правовых актах положения государственной службы, а также отдельных её видов и регулирует правовое положение государственных служащих, от которых зависит административный потенциал государства, способность ставить задачи и чёткие приоритеты, и конечно, приводить их в исполнение. Государственная служба является важнейшей частью государственного управления, а лица, осуществляющие это управление, реализуют задачи и функции государственной власти. Также важнейшей частью являются нормы Конституции, которые закрепляют правовой статус государственной службы в системе государственного управления.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации;
2. Федеральный закон от 27.04.2003 № 58-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О системе государственной службы Российской Федерации».
3. Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 № 273-ФЗ
4. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 № 79-ФЗ
5. Миннигулова Д.Б., «Административно-правовой статус государственных гражданских служащих и проблемы его реализации», Москва 2013.
6. Агапов Н.А. Административное право: учеб. для бакалавров. 9-е изд., перераб. и доп. М., 2014.

УДК 342.722.1

СПЕЦИФИКА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛИЧНЫХ ПРАВ И СВОБОД ЧЕЛОВЕКА И ГРАЖДАНИНА В ПРАВОВОМ СТАТУСЕ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

КАЛЫБЕК КЫЗЫ ЗАМИРА

Младший научный сотрудник
Национальная академия наук Кыргызской Республики

Аннотация: Лица с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении своих личных прав каждый день сталкиваются с серьезными барьерами, которые создают препятствие для участия их в общественной жизни наравне со всеми. Для того чтобы обеспечить самостоятельность в сообществе, необходимо включить их в общую систему, чтобы без посторонней помощи могли реализовать свои личные права такие как: свободное передвижение, голосование, доступ к правосудию, право выбора лечения и т.д.

В этой статье изучены, какими препятствиями сталкиваются люди с инвалидностью и какие законодательные акты в Кыргызской Республике защищают их права.

Результаты исследования направлены на улучшение проблем, которые сталкиваются лица с инвалидностью в своей повседневной жизни.

Ключевые слова: личные права человека, лица с ограниченными возможностями здоровья, здоровье, дискриминация, барьер, труд, образование, инвалид.

THE SPECIFICITY OF THE EXERCISE OF THE PERSONAL RIGHTS AND FREEDOMS OF MAN AND CITIZEN IN THE LEGAL STATUS OF PERSONS WITH DISABILITIES.

Kalybek kyzy Zamira

Abstract: Persons with disabilities in the exercise of their personal rights every day face serious barriers that create a barrier to participation in public life on an equal basis with all. In order to ensure independence in the community, you must include them in the overall system to without help can realize their personal rights such as free movement, voting, access to justice, the right of choice of treatment, etc.

In this article, what are the obstacles people with disabilities and some legislative acts of the Kyrgyz Republic to protect their rights.

The results of a study aimed at improving the problems that are faced by people with disabilities in their daily lives.

Key words: individual human rights, persons with disabilities, health, discrimination, barrier, work, education, disabled.

Основной закон Кыргызской Республики среди прав и свобод человека и гражданина особое прерогатива отдает к личным правам человека, которые отражены в различных нормативно-правовых актах КР, а также международных договорах, участницей которого является КР. К числу, которых входят право на: жизнь, личную неприкосновенность, уважение, защиту чести и достоинства, свободу совести и т.д. Специфика, которого заключается в неотчуждаемости и принадлежности каждому человеку со дня рождения в независимости от каких-либо признаков.

По всему миру насчитывают несколько миллионов людей с ограниченными возможностями здоровья, у которых нет возможностей полноценно осуществлять свои права в связи с отсутствием условий по сравнению со здоровыми людьми. Они ежедневно сталкиваются с серьезными проблемами физического и социального характера, вследствие чего приводит к ущемлению прав лиц с инвалидностью. Хотя в ст. 16 основного закона Кыргызской Республики говорится о том, что никто не должен подвергаться дискриминации по признаку инвалидности. Исходя из этого, можно сказать, что Конституция КР гарантирует защиту прав инвалидов наравне со всеми людьми. [1,16] Но, несмотря на это, достаточное количество лиц с инвалидностью при осуществлении личных прав подвергаются к дискриминации. В результате, которого чувствуют себя отстраненными от общества. Причиной этого является отсутствие условий приспособленных к потребностям инвалидов, что означает невозможность самостоятельного осуществления своих прав. По этому лицам с ограниченными возможностями здоровья приходится постоянно обращаться за помощью к окружающим людям.

В целях обеспечения равную защиту прав лиц с ограниченными возможностями здоровья на международном уровне с другими гражданами Распоряжением Правительства КР от 16 сентября 2011 года №421 одобрена Конвенция ООН о правах инвалидов и 21 сентября того же года было подписана. [2] Но, к сожалению, до сегодняшнего дня она не ратифицирована КР, которая содержит основные стандарты прав лиц с инвалидностью и обязанности участников по обеспечению данных прав. Причиной не ратификации ее до настоящего времени является отсутствия приспособленности к потребностям лиц с ограниченными возможностями здоровья, т.е. условия нашей страны не отвечают к требованиям данной Конвенции.

Лица с ограниченными возможностями здоровья обладают равной правоспособностью, как и другие граждане. В первую очередь (имеют право на) жизнь и гарантии для беспрепятственной реализации, также во всех случаях жизни лица с ограниченными возможностями здоровья имеют право на одинаковую правовую защиту наравне со здоровыми людьми. (И в связи с) этим (государство должна) принять меры по обеспечению) доступности городов и сел, (необходимые) при осуществлении правоспособности лицами с ограниченными возможностями здоровья. Как уже сказано выше, соответственно эти меры должны устранить барьеры, препятствующие (при реализации прав инвалидами) и (отвечали) требованиям (международных норм).

(В ст. 3 (Всеобщей декларации прав человека от 20 декабря 1948 года и) 24 основного (закона) КР написано, (что все люди имеют равные права на свободу и личную неприкосновенность) и при нарушении (этих прав) в (соответствии с данными) положениями обеспечивается гарантия их защиты. А это значит, что запрещается дискриминации лиц с инвалидностью. [3,3,24] Также (по признаку инвалидности) не допускаются к подтверждению различным (пыткам, жестокому, бесчеловечному или унижающему достоинства обращению и наказанию, в частности никто не должен) подвергнут (без его) свободного согласия к медицинским или научным опытам. По этой причине органы государственной власти должны предпринять все необходимые меры для защиты лиц с инвалидностью, как дома, так и вне него от различных посягательств на их неприкосновенность и свободу.

Лица с инвалидностью не должны ограничиваться в области свободного передвижения, выбора местожительства и гражданства. А также имеют право самостоятельно принимать решение о приобретении или же выхода из гражданства того или иного государства. Инвалидность не является причиной ограничением прав свободного передвижения, и никто не должен препятствовать лицам с инвалидностью в реализации этих прав, т.е. запрещается изоляция от общества. А также не зависят не от кого при принятии решения о своем местожительстве. Но практика показывает, что из-за шероховатости законодательства КР инвалиды не имеют возможность самостоятельно реализовать свои права, в ре-

зультате чего вызывают себе жалость, чем уважение. И в целях устранения существующих проблем, служащих препятствием для осуществления прав людьми с ограниченными возможностями здоровья, 3 апреля 2008 года под №38 был принят специальный Закон КР защиту прав людей с ограниченными возможностями здоровья. В ст. 43 настоящего закона конкретно написано, что органы государственной власти на всех уровнях должны обеспечивать со всеми условиями для лиц с инвалидностью к многоэтажным и социальным зданиям, сооружениям и помещениям, местам отдыха и культурно-зрелищным учреждениям. Также еще предусмотрено без барьерное пользование всеми видами общественного транспорта, средствами связи и информации, самостоятельного передвижения без посторонней помощи. [4,43]

Но, однако, требования вышеуказанной нормы не всегда соблюдается. Так, при проектировании и постройки зданий или сооружений не учитывают их доступность для лиц с ограниченными возможностями здоровья. Кроме этого еще отсутствие пандусов на тротуарах, остановочных пунктах и зданиях города, а также недостаточность звуковых светофоров на пешеходных переходах и не приспособленность общественных транспортов к потребностям инвалидов составляют значительную трудность для самостоятельного передвижения. И по этой причине большое число лиц с инвалидностью вытеснены из общества и воспринимают за людей неспособных заботиться о себе. Для того чтобы обеспечить полную независимую жизнь инвалидам, необходимо приспособить нашу страну к их потребностям.

При устранении всех препятствий, мешающих в реализации прав, жизнь лиц с инвалидностью намного улучшилась бы, ведь каждому человеку хочется быть независимым и полноценно участвовать в жизни общества.

Лица с инвалидностью, как и другие полноценные люди, не ограничиваются в свободе выражения мнений, а также получении, распространении и поиске информации. При осуществлении данных прав лица с инвалидностью по своему выбору имеют право использовать свой язык общения и получать информации, которые доступны с учетом их инвалидности. Ст. 8 Закона КР «О телевидении и радиовещании» определяет перечень телепрограмм, которые должны сопровождаться сурдологическими переводами, то есть язык жестов. [5,8] Но, к сожалению, до сих пор в стране не одна из указанных программ не сопровождается данным языком. Также лица с инвалидностью при поиске информации сталкиваются со значительными трудностями, в связи с не выпуском различных литератур со шрифтом Брайля, не говоря об информационно-публицистических журналах и видеокассетах с сурдопереводом.

Также лица с инвалидностью в независимости от социального положения или же места проживания имеют право на неприкосновенность частной жизни, жилища, семьи или переписки и других видов общения, которое при посягательстве охраняется на равнее с другими гражданами. Кроме этого, соответствующими органами не должны распространяться сведения о личности, состоянии (здоровья и реабилитации лиц с) инвалидностью.

Исходя из вышесказанного можно сказать, что люди (с ограниченными возможностями здоровья) на равне (с другими) людьми (имеют право быть) независимыми и самостоятельно реализовать свои (права, а также) полноценно (принимать участие в жизни общества). (И) для достижения таких результатов, необходимо на максимальном уровне разработать (программы реабилитационных мероприятий), особенно в области образования, информации, здравоохранения, устройстве на работу, доступе правосудия (и в других) случаях.

На сегодняшний день среди актуальных проблем, (которые) сталкиваются (лица с ограниченными возможностями здоровья) особое (место) отведено (к доступу к) правосудию. (Для) полного осуществления данного права (лицами с инвалидностью), необходимо приспособить здания и (учреждения к их) потребностям. (А также на) практике часто встречаются, когда (лица с ограниченными возможностями здоровья) проигрывают (судебные) дела, ввиду их недостаточности про информированности о своих правах и обязанностях.

Так, большинство людей (с ограниченными возможностями здоровья) безработные (или) же вытеснены с рынка труда и живут (на социальной помощи), хотя у многих есть желание (работать). (Правом на) осуществления трудовую (деятельность лицами с ограниченными возможностями здоровья) наделяет (Трудовой кодекс) (Кыргызской Республики и для их) регулирования посвящена целая глава.

[6, 25] В положении (которого) написана, что (лица с ограниченными возможностями здоровья имеют право) трудиться (у работодателей с обычными условиями труда, в специальных организациях и цехах), где применяются (труд лиц с ограниченными возможностями здоровья), кроме (этого имеют право заниматься индивидуальной или иной трудовой деятельностью), не (запрещенной законодательством) КР. Но на практике положения данной главы нарушается, так как при трудоустройстве (лица с ограниченными возможностями здоровья) подвергаются к дискриминации со стороны (работодателей). Кроме этого, на людей (с ограниченными возможностями здоровья) большое влияние оказывает (Законы) психологические причины. Впоследствии которого (Традиционное восприятие инвалидности и сложности, возникающие при поисках) работы, понижают самооценку лиц с инвалидностью. В результате они не стремятся получить высшее образование, которое дает возможность приобрести навыки, востребованные работодателями, и отказываются от поиска (регулярной) работы.

Многие лица (с ограниченными возможностями здоровья) с рождения или с раннего детства не (имеют профессиональных навыков или обладают навыками, не) востребованными на рынке труда. (Это следствие того, что общенациональные системы образования) и подготовки не приспособлены к интеграции (лиц с ограниченными возможностями здоровья). Закон КР «Об (образовании)» описывает в ст. 3. (Право на образование, т.е. граждане Кыргызской Республики имеют право на образование, и) тут же написано, что (независимо от ограничений возможностей здоровья) [7,3].

Таким образом, лица с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении своих личных прав и свобод сталкиваются с множествам проблем, которые для их разрешения необходимо:

1. Обеспечить со всеми необходимыми условиями, предусмотренных законодательством Кыргызской Республики для полноценного осуществления своих прав лицами с инвалидностью без посторонней помощи, как в городских, так и в сельских местностях;

2. Усилить контроль за соблюдением требований нормативно-правовых актов, обеспечивающие гарантии защиты прав лиц с ограниченными возможностями здоровья, так как их положения остаются лишь на бумаге, к сожалению, на практике не применяются соответствующими лицами и не учитывают востребованности инвалидов;

3. Ратифицировать Конвенцию ООН о правах инвалидов;

4. Внести изменений и дополнений законодательству КР в соответствии требованиям Конвенции о правах инвалидов.

Список литературы

1. Конституция КР принята референдумом (всенародным голосованием) 27 июня 2010 года п.2.ст.16,24;
2. Конвенция о правах инвалидов-конвенция, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 13 декабря 2006 года и вступившая в силу 3 мая 2008 года;
3. Всеобщая декларация прав человека от 10 декабря 1948 года ст. 3;
4. Закон КР «О правах и гарантиях лиц с ограниченными возможностями здоровья» от 3 апреля 2008 года N 38 ст. 43;
5. Закон КР «О телевидении и радиовещании» от 2 июня 2008 года №106 ст. 8-1;
6. Трудовой кодекс Кыргызской Республики от 4 августа 2004 года № 106 глава 25;
7. Закон КР «Об образовании» от 30 апреля 2003 года № 92 ст.3.

УДК 342.7

ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРАВА ГРАЖДАН НА БЛАГОПРИЯТНУЮ ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

РЫБИНЦЕВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА

Ассистент кафедры экономики региона,
отраслей, предприятий РГЭУ «РИНХ»
(г. Ростов-на-Дону)
Lena_R2005@list.ru

Аннотация: В настоящее время всё более актуальным становится реализация права граждан на благоприятную окружающую среду, поскольку выбросы в атмосферу, загрязнение вод и почв не уменьшаются, а гражданам всё сложнее жить в столь загрязненной окружающей среде. Крайне важно установить правильное взаимодействие между обществом, государством, человеком и окружающей средой. Попробуем разобраться, в чём причина и как следует бороться с этим на правовом уровне.

Ключевые слова: право граждан на благоприятную окружающую среду, финансовые гарантии реализации прав человека, экологическое страхование.

ISSUES OF FINANCIAL SUPPORT OF THE RIGHTS OF CITIZENS TO A HEALTHY ENVIRONMENT

Rybintseva Elena Vladimirovna

Abstract: At present, all the more urgent becomes the realization of the rights of citizens to a healthy environment as air emissions, water pollution and soil does not decrease, and citizens increasingly difficult to live in such a polluted environment. It is important to establish the correct interaction between society, government, people and the environment. Try to understand what is the reason and how to deal with this on a legal level.

Key words: the right of citizens to a healthy environment, financial guarantees of human rights, environmental insurance.

Право на благоприятную окружающую среду является одним из важнейших экологических прав граждан, закрепляемых Конституцией. Право граждан на благоприятную окружающую среду реализуется посредством обеспечения реальной возможности проживания человека в здоровой, отвечающей международным и государственным стандартам окружающей природной среде, участия в обсуждении и принятии важных экологических решений, осуществлении контроля за их реализацией, а также права на возмещения ущерба, в случае причинения вреда. Государство обеспечивает это право путём проведения мероприятий по планированию и нормированию качества окружающей среды, по предотвращению экологически вредной деятельности, очищению окружающей среды, предупреждению техногенных аварий, катастроф, стихийных бедствий, а также ликвидации их последствий, по образованию фондов помощи, организации медицинского обслуживания граждан и государственному контролю за состоянием окружающей среды и соблюдением природоохранного законодательства.

Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10 января 2002 года устанавливает правовые основы государственной политики по охране окружающей среды, что обеспечивает решение

социально-экономических задач по сохранению благоприятной окружающей среды, биологического разнообразия ресурсов и обеспечение экологической безопасности в государстве.

Уровень социально-экономического развития общества, при котором минимизирована вероятность возникновения негативных факторов, влияющих на окружающую среду и жизнь общества в целом, - главная экономическая гарантия права каждого на благоприятную окружающую среду. Для формирования такого уровня развития, государство устанавливает ряд средств, которые способствуют его достижению.

Так, в статье 17 названного Федерального закона [1] закреплена государственная поддержка хозяйственной и иной деятельности, которая осуществляется в целях охраны окружающей среды. В ней устанавливается, что государство оказывает всяческую поддержку в деятельности юридических лиц или индивидуальных предпринимателей в целях охраны окружающей среды.

Государство предоставляет специальные налоговые льготы, предусмотренные законодательством о налогах и сборах Российской Федерации, предоставляет льготы в отношении платы за негативное воздействие на окружающую среду, а также путём выделения средств федерального бюджета или бюджетов субъекта федерации в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации.

Государство за счёт бюджетных средств внедряет все доступные наилучшие технологии, проектирует, строит и реконструирует системы водоснабжения, централизованные системы водоотведения, сооружения по очистке сточных вод, сооружения по уменьшению воздействия загрязняющих веществ, по очистке газов перед выбросом в атмосферный воздух, а также устанавливает оборудование по улучшению режимов сжигания топлива, по использованию, транспортированию и обезвреживанию отходов производства и потребления; автоматизированные системы, лаборатории по контролю за составом, объёмом или массой сточных вод составом загрязняющих веществ и объёмом или массой их выбросов в атмосферный воздух, а также по наблюдению за состоянием окружающей среды.

Статьёй 18 предусмотрена возможность осуществления обязательного государственного экологического страхования, которое используется для предупреждения и ликвидации последствий негативного воздействия на окружающую среду. Кроме обязательного страхования предусмотрено и добровольное, но мы рассмотрим именно государственное обязательное страхование. Экологическое страхование в общем представляет собой защиту имущественных интересов физических, юридических лиц, Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований при наступлении страховых случаев за счет денежных средств, аккумулированных в фондах, сформированных страховщиками из страховых премий и иных средств страховщиков. В настоящее время в Российской Федерации не существует страхование экологических рисков, которые связаны с негативными последствиями чрезвычайных ситуаций природного характера. Однако материальные потери государства от таких событий и ликвидации их последствий весьма велики.

Как вид страховой деятельности обязательное экологическое страхование не будет существовать в России до принятия и введение в действие закона «Об обязательном экологическом страховании», поэтому, в основном всё страхование в сфере окружающей среды в настоящее время осуществляется добровольно в соответствии с ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», Гражданским Кодексом и внутренними правилами экологического страхования компаний, которые имеют соответствующие лицензии Министерства финансов Российской Федерации на экологическое страхование. Но в то же время страхование рисков, связанных с природной средой предусмотрено несколькими федеральными законами. Например, обязательное экологическое страхование должно осуществляться в соответствии с Федеральным законом «О промышленной безопасности опасных производственных объектов», согласно которому организация, которая эксплуатирует опасный производственный объект, обязано страховать ответственность за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц и окружающей среде в случае аварии на таком опасном производственном объекте. Также оно является обязательным для инвесторов, участвующих в разработке недр по Федеральному закону «О соглашениях о разделе продукции» и для объектов нефтедобывающих производств, согласно статье 46 ФЗ «Об охране окружающей среды» строительство и эксплуатация объектов нефтегазодобыва-

ющих производств допускаются при наличии финансовых (банковских или страховых) гарантий реализации проектов восстановления загрязнённых земель. В остальных случаях страхование осуществляется на добровольной основе.

Финансирование мероприятий по охране и восстановлению окружающей среды в основном происходит из внебюджетных средств, которые формируются за счёт принципа платности природопользования в специальных экологических фондах, а также за счёт собственных средств природопользователей. Однако источником финансирования таких мероприятий являются также и региональные, и местные бюджеты, а также средства федерального бюджета, но в меньшей степени. Главным аргументом в пользу бюджетного финансирования является вопрос необходимости и экономической обоснованности участия бюджетных средств в процедуре. Состояние окружающей среды в России в настоящее время вызывает опасения у многих учёных, крупномасштабные загрязнения атмосферного воздуха, почв, поверхностных и подземных вод вызывает опасения у многих. Бюджетное финансирование природоохранных мероприятий в настоящее время является недостаточным для обеспечения права граждан на благоприятную окружающую среду.

В связи с этим не вызывает никаких сомнений необходимость государственного развития обязательного страхования экологических рисков, а также принятие федерального закона о данном виде страхования, поскольку регулирование экологического страхования, которое делает огромный вклад в финансовую поддержку права граждан на благоприятную окружающую среду, в настоящее время осуществляется фрагментарно. Более того, с принятием такого закона финансовая нагрузка на бюджетные средства в области охраны окружающей среды может быть снижена или же дополнительные средства смогут быть потрачены на инновационные технологии в данной области с целью всестороннего обеспечения конституционного права граждан на благоприятную окружающую среду.

[1] Федеральный закон от 10.01.2002 №7-ФЗ (ред.03.07.2016) «Об охране окружающей среды» // «Российская газета», №6, 12.01.2002.

УДК: 336.71

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

ОСКОЛКОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

студент магистратуры Московского
государственного юридического университета
имени О.Е. Кутафина (МГЮА), г. Москва

Аннотация: Кредитные организации, согласно закону, относятся к коммерческим юридическим лицам. Соответственно, основная цель их деятельности – извлечение прибыли. Однако, ввиду особенностей правового статуса данных субъектов, их предпринимательская деятельность также имеет свои отличительные черты.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, кредитная организация, лицензирование, банковские операции, банковские сделки

PECULIARITIES OF IMPLEMENTATION OF BUSINESS ACTIVITY OF THE CREDIT ORGANIZATIONS

Oskolkova Natalya

Abstract: A credit institution under the act apply to commercial legal entities. Accordingly, the main goal of their activity – generating profit. However, due to the peculiarities of the legal status of these actors, their business activities also has its own distinctive features.

Key words: Entrepreneurship, credit institution licensing, Bank operations, banking transactions

Согласно статье 2 Гражданского кодекса Российской Федерации, предпринимательской деятельностью является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Следует выделить признаки предпринимательской деятельности. Прежде всего, это ее самостоятельный характер. Иными словами, здесь наблюдается отсутствие прямой зависимости от каких-либо государственных структур или иных лиц. Вместе с тем, косвенная зависимость все же существует. Так, Роспотребнадзор или прокуратура вправе выдавать предписания об устранении выявленных недостатков в случае обнаружения каких-либо нарушений законодательства лицом, осуществляющим предпринимательскую деятельность, которые юридические лица или индивидуальные предприниматели обязаны исполнять. Выделяют обратную сторону такой независимости. Например, инициативность. Субъект сам выбирает, какой именно предпринимательской деятельностью собирается заниматься, в каких направлениях развиваться, с какими компаниями сотрудничать, а с кем контракты не заключать. Негативный момент такого процесса состоит в том, что, при отсутствии грамотного управленца, предприятие может «заглохнуть», если не будет учитывать комплекс таких составляющих как социально-экономическое положение, конкуренция, рынок потребителей, качество товара и т.д [18]. В государственных или муниципальных организациях подобные вещи определяются более четко, вплоть до принятия утвержден-

ных руководством Программ развития. Более того, в таких предприятиях организована строгая система контрольно-надзорных действий, что не позволяет расслабляться их руководителям и впоследствии положительно влияет на производительность и качество товаров, работ и услуг. В частных структурах, не зависящих от государства, подобные схемы не работают. Вместе с тем, в последние годы поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства со стороны государственных структур уделяется значительное внимание [4; 9].

Следующий признак предпринимательской деятельности - направленность на систематическое получение прибыли. Стоит отметить, что подобный признак характерен только для коммерческих организаций. Некоммерческие юридические лица преследуют иные, общепользные цели, определяемые специальным Федеральным законом. Сущность предпринимательской деятельности заключается именно в извлечении прибыли из своих действий - продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг [4].

Рисковый характер считается одним из важнейших признаков рассматриваемого рода деятельности. Как правило, заключается он в существовании объективных обстоятельств, возникновение либо прекращение которых не зависит от воли самого субъекта предпринимательской деятельности. Обычно к таковым относятся изменение курса валют, банкротство партнеров, военные действия, объявление чрезвычайного положения, санкционные меры, ограничивающие экономический оборот, изменение рыночной конъюнктуры, иные. Начиная свою деятельность, предприниматель, таким образом, берет единоличную ответственность за возможное прекращение работы или изменение каких-либо ее аспектов в связи с возникновением обстоятельств, на которые само лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, повлиять не сможет, даже если захочет. Риск - в возможности потерять все, однако соблазн получить большую прибыль велик, и вероятность такого исхода существует, поэтому предприниматель, как правило, решает вопрос «начинать или не начинать» в пользу первого.

Государственная регистрация субъекта, собирающегося осуществлять предпринимательскую деятельность, как юридического лица, так и индивидуального предпринимателя, является заключительным этапом подготовительной стадии и стартовой точкой для работы предпринимателя. После таких действий он приобретает официальный правовой статус, считается налогоплательщиком установленных для таких лиц налогов и сборов, становится подконтрольным субъектом. В случае отсутствия регистрации и при этом осуществлении предпринимательской деятельности лицо понесет уголовную ответственность за незаконные действия. Значение подобной регистрации заключается в участии таким образом частных структур в поддержке и развитии государства и общества, осуществлении аналитических и прогностических функций [9].

Кредитные организации также являются субъектами предпринимательской деятельности. Представляя собой, как правило, негосударственное предприятие и осуществляя глобальный комплекс различных действий и операций, банк или небанковская кредитная организация должны каким-то образом обеспечивать свое существование, пополнять капитал, от уровня которого в судьбе кредитной организации так много зависит, производить материально-техническое обслуживание, выплачивать заработную плату персоналу, поддерживать существование собственных филиалов и представительств [3]. Чем шире ее региональная сеть, чем внушительнее ее международное положение, тем значительнее список ее доходов и расходов. Расходная часть бюджета кредитной организации достаточно велика и серьезна, поэтому значение предпринимательской деятельности для доходов кредитной организации огромно. Таким образом, извлечение прибыли - важная составляющая для банковской деятельности. Без нее кредитная организация просто не сможет существовать. Вместе с тем, особенности, характерные для банковских и небанковских кредитных организаций, их отдельных разновидностей, налагают свой след и на характеристику осуществляемой ими предпринимательской деятельности. Рассмотрим их далее более подробно.

Во-первых, качественным признаком, отличающим предпринимательскую деятельность кредитных организаций от иных, является узконаправленный спектр ее действий. Прежде всего, это финансовая сфера, в рамках которой, помимо услуг общего характера, кредитные организации имеют право на осуществление доступного только для них перечня действий: валютные операции, участие в денеж-

но-кредитном обращении, страхование банковских вкладов и т.д. [8]. Как отмечается, именно осуществление банковских операций и заключение разного рода сделок в банковской сфере - основная составляющая предпринимательской деятельности кредитных организаций. Отсюда и второй отличительный признак - необходимость лицензирования банковской деятельности. Выражается данный признак в том, что кредитной организации, чтобы получить разрешение на осуществление банковских операций, необходимо выполнить установленные законодательством требования. Прежде всего, это делается для защиты прав и интересов вкладчиков и избежания злоупотребления банками своих полномочий. Для сравнения можно взять деятельность тех же микрофинансовых организаций (МФО), которая осуществляется без получения лицензий, а потому имеет большое количество негативных последствий для заемщиков. Впрочем, эта проблема также в скором времени получит заслуженное внимание, поскольку введение своеобразного «лицензирования» деятельности микрофинансовых учреждений уже озвучено законодателем и планируется в ближайшее время. Отмечается, что подобное нововведение позволит вытеснить с рынка недобросовестные МФО, а их, как видно из практики, достаточно серьезное количество. По аналогии можно рассматривать лицензирование банковской деятельности и его важность и необходимость в том числе и для самих кредитных организаций [2; 3].

В-третьих, особенностью предпринимательской деятельности кредитных организаций является ее частно-публичный характер. Несмотря на то, что в основном кредитные организации осуществляют работу с физическими и юридическими лицами, каждая из них так или иначе связана с Центральным банком Российской Федерации - контрольно-надзорным субъектом банковской системы. Например, юридические лица или индивидуальные предприниматели вполне себе могут работать обособленно, не относясь ни к какой группе субъектов, не участвуя в холдингах, не имея как прямого, так и косвенного отношения к каким-либо подобным органам или лицам. Кредитная организация в любом случае несет ответственность перед Центральным банком, в том числе и за свою предпринимательскую деятельность. Кроме того, если банк участвует в финансировании каких-либо подозрительных мероприятий или лиц, это может послужить причиной для отзыва лицензии. То есть, кредитная организация в обязательном порядке участвует как в отношениях частного, так и в отношениях публичного характера, что также наносит свой отпечаток и на ее предпринимательскую деятельность [10; 14].

Четвертая отличительная особенность - специальная правоспособность. В юридической литературе отмечается, что по данной позиции существует ряд точек зрения ученых. В целом же представляется вероятным, что, при некотором отождествлении понятий «исключительная деятельность» и «специальная правоспособность», с учетом ограничений, установленных в сфере деятельности кредитных организаций (запрет осуществления производственной, торговой, страховой деятельности), правоспособность таких субъектов носит ограниченный специальный характер. Ограниченность проявляется в запрете осуществления деятельности в области страхового, торгового, иного производственного дела. Специальный характер - это необходимость получения лицензии Банка России на осуществление исключительной деятельности кредитной организации, в которой прописаны все детали такой правоспособности [15; 19].

Следующим признаком, присущим предпринимательской деятельности кредитных организаций, является ее целевая направленность. Обыкновенная предпринимательская деятельность направлена - что логично - на получение прибыли. Среди целей осуществления банковской деятельности получение прибыли - не единственный пункт в списке. Основными целями выполнения банками своих функций считается обеспечение реализации прав и законных интересов вкладчиками и иными клиентами кредитной организации, участие в поддержании устойчивого и стабильного экономического положения в стране. Первые кредитные организации создавались исключительно для удовлетворения потребностей вкладчика, для возможности профессионального хранения своих денежных средств. Для достижения данной цели кредитная организация заключает договоры, проводит разного рода банковские операции, осуществляет иную деятельность, которая, в конечном итоге, приводит в том числе и к извлечению прибыли [22].

Практический признак предпринимательской деятельности - ее сильная зависимость от внешних факторов. Это могут быть как субъективные факторы - например, неудачная рекламная кампания,

негативные отзывы вкладчиков отпугивают потенциальных клиентов - так и объективные, заключающиеся в изменениях валютного курса, падении рубля, глобальных социально-экономических проблем государства и т.д. Примером может служить знаменитая в настоящее время «валютная ипотека». Когда-то банки неплохо заработали на выдаче ипотечных кредитов населению. Теперь же сказать, что они мучаются с просроченной задолженностью своих вкладчиков, - означает, не сказать ничего [1]. Неудивительно, что, в условиях кризиса, многие кредитные организации «идут ко дну». Ввиду масштабов и высокой значимости осуществляемых такими субъектами операций их предпринимательская деятельность максимально зависит от влияний извне [21].

Стоит рассмотреть также такую особенность предпринимательской деятельности кредитных организаций как постоянное развитие и вкладывание в эту сферу больших средств своего бюджета. В условиях конкурентной среды и значительного числа как банковских, так и небанковских учреждений, кредитной организации необходимо серьезно работать над своей инфраструктурой, имиджем и развитием региональной сети для того, чтобы успешно выдержать конкуренцию с аналогичными субъектами. Специалистами отмечается успешное освоение кредитными организациями в данном направлении результатов научно-технического прогресса - так называемые «инновационные формы». Например, активно развивается комплексное обслуживание через Интернет, система самообслуживания, интернет-банкинг, мобильные приложения для смартфонов и другие способы минимизации расходов клиентов на банковские услуги. Помимо того, сюда же относится активное вложение денег в совершенствование корпоративной культуры, обучение и повышение квалификации персонала, что также является значительным плюсом для эффективности предпринимательской деятельности кредитных организаций и успешной их деятельности на рынке банковских услуг [11; 17].

Вместе с тем, при активной и развитой предпринимательской деятельности кредитных организаций существует ряд проблемных аспектов, решение которых актуально и в настоящее время. Так, непонятно, какая именно правоспособность есть у кредитной организации, носит она специальный либо ограниченный характер, каким образом это проявляется [7]. Не существует легального определения предпринимательской деятельности кредитных организаций, как и ряда других, сходных и часто применяемых на практике, определений - сопутствующие услуги, исключительная деятельность. Под вопросом находится субъектный состав, который по большому счету включает в себя не только непосредственно кредитные организации, но также объекты банковской инфраструктуры, и - в какой-то мере - даже физических и юридических лиц. Предпринимательская деятельность небанковских кредитных организаций - отдельная тема, учитывая фактическую неразвитость некоторых их разновидностей, а также проблемы в правовом регулировании данного вопроса в целом [12; 20].

Таким образом, по итогам рассмотренных особенностей, можно сформулировать общее понятие предпринимательской деятельности кредитной организации. Стоит отметить, что, во-первых, оно обязательно должно учитывать не только субъекты банковского сектора, но и небанковские кредитные организации. Например, объем РНКО и ПНКО в общем числе достаточно серьезен. Во-вторых, данное понятие по своей сути является шире, чем обыкновенная банковская деятельность (на это обращают внимание многие специалисты теории и практики банковского права). Вместе с тем, законодательно термин не урегулирован, как и отдельные его составляющие аспекты [6; 7].

В юридической литературе встречается ряд работ (в том числе - диссертационных), посвященных предпринимательской деятельности кредитных организаций. Так, О.А. Тарасенко определяет данный термин как самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли, заключающуюся в осуществлении банковских операций как исключительного вида деятельности и сопутствующих им видов деятельности, а также деятельности на рынке банковских услуг на основании лицензии Банка России [13; 14]. Своя точка зрения, например, у С.В. Тимофеева, который указывает, что сущность подобной деятельности - в инициативной и самостоятельной деятельности кредитных организаций (банковского и небанковского типа), реализуемой с целью получения прибыли, на свой риск и под свою имущественную ответственность, функционирующей в специфической банковской сфере бизнеса и предполагающей специальную правоспособность осуществляющих ее субъектов [16; 17]. Как видно из представленных позиций, все основные особенности

предпринимательской деятельности кредитных организаций были рассмотрены автором ранее и в целом дают достаточно полное представление о сущности предпринимательской деятельности банковских и небанковских кредитных организаций. Сам по себе рассматриваемый термин, на взгляд автора, предполагает следующее значение. Предпринимательская деятельность кредитных организаций - это высокорискованная, целенаправленная и самостоятельная деятельность банковских и небанковских кредитных учреждений, осуществляемая в особой, частно-публичной финансово-правовой сфере, характеризующаяся наличием у реализующих ее субъектов особых признаков - ограниченной специальной правоспособности. Таким образом, данное понятие позволяет с ходу определить субъектный и объектный состав предпринимательской деятельности кредитных организаций, ее особенности, сферу применения и непосредственно содержание, а, значит, вполне имеет право на существование. Кроме того, логично было бы уделить некоторое внимание и законодательному закреплению данного термина, поскольку в настоящее время пробелы в правовом регулировании банковской сферы - одна из наиболее актуальных и серьезных проблем ее организации и функционирования. При всем этом, предпринимательскую деятельность так или иначе осуществляют все кредитные организации, в том числе небанковские, а также, например, представители банковской инфраструктуры и ряд иных субъектов банковской сферы. Следовательно, вопрос о необходимости уделить внимание именно законодательному закреплению некоторых ее аспектов - например, вопросам правоспособности, расширению списка участников и перечня видов деятельности, подпадающих под понятие «предпринимательская» - является максимально актуальным в настоящее время.

Список литературы

1. Титовец М.А. Социально-экономическая характеристика предпринимательства // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь, 2012 г.). - Пермь: Меркурий, 2012. С. 3-9.
2. Каширина Ю.П. Понятие и признаки предпринимательской деятельности: экономический и правовой аспекты // Современное право. 2008. № 6.
3. Рудакова О.В., Суворова С.П., Шатунов А.Н. Предприниматель. Предприятие. Предпринимательская деятельность // Международный журнал экспериментального образования. 2010. № 10. С. 130-132.
4. Данилов И.В. Правовое регулирование банковской деятельности // Актуальные проблемы экономики и права. 2009. № 4 (12). С. 179-188.
5. Осколкова Н.А. Система страхования вкладов как гарантия стабильности осуществления банковской деятельности // Финансы и кредит. 2016. № 10. С. 25-34.
6. Горина С.А. Государственная политика регулирования, учета и контроля банковско-предпринимательской деятельности // Финансы и кредит. 2004. № 16.
7. Ручкина Г.Ф. К вопросу о правовом аспекте предпринимательской деятельности банка в условиях модернизации российской экономики // Банковское право. 2010. № 5. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
8. Тарасенко О.А. Предпринимательская деятельность банков // Право и экономика. 2014. № 1. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
9. Тарасенко О.А. Предпринимательская деятельность Банка России // Право и экономика. 2014. № 6. С. 47-54.
10. Хусейнова Д.К. Особенности финансового предпринимательства // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 232-235.
11. Предпринимательская деятельность банков [Электронный ресурс] URL: <http://canonlex.com/predprinimatelskaya-deyatelnost-bankov.html>
12. Белоусов А.Л. Развитие системы ипотечного кредитования в условиях реформирования законодательства // Финансы и кредит. 2012. № 25. С. 48-53.

13. Шпагонов А.Н. О системе правовых стимулов и ограничений предпринимательской деятельности при реорганизации и ликвидации кредитных организаций // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 1 (17).
14. Серов Е.Р. Организация работы с корпоративными клиентами как важный элемент повышения эффективности предпринимательской деятельности кредитных организаций // Проблемы современной экономики. 2012. № 1. С. 165-173.
15. Тимофеев С.В. Значение локальных актов в правовом регулировании предпринимательской деятельности банков // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2011. № 8. С. 80-88.
16. Никонец О.Е., Чеснокова Е.М., Марковцева В.А. Пути совершенствования законодательного и нормативного обеспечения банковской деятельности в сфере кредитования // Концепт. 2015. № 12. С. 1-8.
17. Суродеев Ю.В. Роль небанковских кредитных организаций в национальной платежной системе [Электронный ресурс] URL: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/ru/---ep16-02/1904-a>
18. Шапошников И.Г. Развитие небанковских кредитных институтов в России // Фундаментальные исследования. 2014. № 8-5. С. 1153-1158.
19. Любомудров Т.В. Небанковские кредитные организации как инструмент для повышения инвестиционной привлекательности российских проектов [Электронный ресурс] URL: <http://amos.ru/arsys/PaNKO.htm>
20. Тарасенко О.А. Платежные небанковские кредитные организации - новый субъект в банковской системе России // Законы России: опыт, анализ, практики. 2012. № 1. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
21. Тимофеев С.В. Проблемы судебного разбирательства в сфере предпринимательской деятельности банков // Российский судья. 2010. № 2. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
22. Красовская Т.В., Монастыршин С.А., Жабина О.А. Банковская система и небанковские кредитные организации // Молодой ученый. 2013. № 5. С. 332-333.

УДК 340

ПРИМЕНЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЖИМА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАКУПОК ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

ТОРХОВА ИРИНА ВИКТОРОВНА

Студентка магистратуры НОУ ВО Международного института
экономики и права.**Научный руководитель:****Чекмарёв Геннадий Федорович**Заведующий кафедрой гражданско-правовых дисциплин
НОУ ВО Международного института экономики и права,
кандидат юридических наук, доцент.

Аннотация: В настоящей статье рассматриваются особенности осуществления закупок, происходящим из иностранного государства при осуществлении порядка исполнения государственных заказов на выполнение работ для государственных и муниципальных нужд.

Ключевые слова: национальный режим, правила и условия применения, товар иностранного происхождения, правовое регулирование, ограничения и запрет, заказчик.

THE APPLICATION OF NATIONAL TREATMENT AT IMPLEMENTATION OF PURCHASES FOR ENSURING THE STATE AND MUNICIPAL NEEDS

**Torkhova Irina Viktorovna,
Chekmarev Gennadii Fedorovich**

Abstract: the article considers peculiarities of procurement originating in a foreign state in carrying out the order of execution of state orders for the execution of works for state and municipal needs.

Keywords: national treatment, rules and conditions of application, product of foreign origin, legal regulations, restrictions and prohibition, the customer.

Согласно части 1 статьи 14 Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее по тексту - закон о контрактной системе) устанавливаются правила применения национального режима при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

При осуществлении заказчиками закупок к товарам, происходящим из иностранного государства или группы иностранных государств, работам, услугам, соответственно выполняемым, оказываемым иностранными лицами, применяется национальный режим на равных условиях с товарами российского происхождения, работами, услугами, соответственно выполняемыми, оказываемыми

ми российскими лицами, в случаях и на условиях, которые предусмотрены международными договорами Российской Федерации.

Согласно Постановления Правительства РФ от 28.08.2013 № 728 "Об определении полномочий федеральных органов исполнительной власти в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации", Минэкономразвития России, являясь федеральным органом исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок, обязано размещать в Единой информационной системе перечень иностранных государств, с которыми Российской Федерацией заключены указанные в ч. 1 ст. 14 Закона о контрактной системе международные договоры, и условия применения национального режима.

В соответствии с частью 3 статьи 14 Закона о контрактной системе законодателем установлены запрет на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами, и ограничения допуска указанных товаров, работ, услуг для целей осуществления закупок.

Указанные ограничения и запрет установлены в целях защиты основ конституционного строя, обеспечения обороны страны и безопасности государства, защиты внутреннего рынка Российской Федерации, развития национальной экономики, поддержки российских товаропроизводителей.

В целях исполнения вышеуказанных положений Правительством РФ постановлениями от 11 августа 2014 г. № 791 «Об установлении запрета на допуск товаров легкой промышленности, происходящих из иностранных государств, в целях осуществления закупок для обеспечения федеральных нужд» (далее по тексту – Постановление № 791), от 14 июля 2014 г. № 656 «Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее по тексту – Постановление № 656), от 14 января 2017 г. № 9 «Об установлении запрета на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок товаров, работ (услуг) для нужд обороны страны и безопасности государства» (далее по тексту – Постановление № 9) установлены такие запреты и ограничения на допуск товаров легкой промышленности, отдельных видов товаров машиностроения, товаров, происходящих из иностранных государств, и работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок товаров, работ (услуг) для нужд обороны страны и безопасности государства.

Кроме того, приказом Минэкономразвития России от 25 марта 2014 г. № 155 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» определены условия допуска товаров, перечень которых содержится в указанном приказе и при закупке которых применяются преференции в отношении цены контракта в размере 15%.

Между тем в рамках осуществления заказчиками закупок товаров, работ, услуг для удовлетворения потребностей государственных и муниципальных нужд наиболее актуальным вопросом являются правила применения положений статьи 14 Закона о контрактной системе.

Так, например, в соответствии с п. «з» ч. 2 ст. 51, п. 6 ч. 5 ст. 66 Закона о контрактной системе заявка на участие в закупке должна содержать в том числе документы, подтверждающие соответствие участника закупки и (или) предлагаемых им товара, работы или услуги условиям, запретам и ограничениям в случае, если такие условия, запреты и ограничения установлены заказчиком в документации о закупке в соответствии со ст. 14 Закона о контрактной системе, или заверенные копии таких документов.

Перечень и виды документов, представление которых в составе заявки на участие в закупке обязательно, определены вышеуказанными правовыми актами Правительства РФ и Минэкономразвития России.

Вместе с тем анализ административной практики применения статьи 14 Закона о контрактной системе показывает, что в большинстве случаев заказчиками неправильно устанавливаются требования к составу и содержанию заявок на участие в закупке товаров, происходящих из иностранных госу-

дарств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами, запрет и ограничения на которые установлены ст. 14 Закона о контрактной системе.

Рассмотренные правила применения национального режима устанавливают ограничения и запрет при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Так в соответствии с п. 6 ч. 5 ст. 66 Закона о контрактной системе вторая часть заявки на участие в электронном аукционе должна содержать в том числе документы, подтверждающие соответствие участника такого аукциона и (или) предлагаемых им товара, работы или услуги условиям, запретам и ограничениям, установленным заказчиком в соответствии со ст. 14 Закона о контрактной системе, или копии этих документов и согласно ч. 6 ст. 66 Закона о контрактной системе требовать от участника электронного аукциона предоставления иных документов и информации, за исключением предусмотренных ч. 3 и 5 ст. 66 Закона о контрактной системе документов и информации, недопустимо.

Соблюдение норм Постановлений № 656, № 791, №9 при проведении электронного аукциона на право заключения государственного контракта по приобретению товаров, происходящим из иностранного государства для нужд государственного позволит заказчику избежать признаков административного правонарушения, ответственность за совершение которого предусмотрена ч. 4.2 ст. 7.30 КоАП РФ.

Список литературы

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (в действующей редакции)// Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.

2. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».– М.: Статут, 2015. – 624 с.

3. Постановление Правительства РФ от 28.08.2013 № 728 «Об определении полномочий федеральных органов исполнительной власти в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации»// Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.

4. Постановление Правительства РФ от 14 января 2017 г. № 9 «Об установлении запрета на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок товаров, работ (услуг) для нужд обороны страны и безопасности государства»// Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.

5. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2014 г. № 656 «Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.

6. Постановление Правительства РФ от 11 августа 2014 г. № 791 «Об установлении запрета на допуск товаров легкой промышленности, происходящих из иностранных государств, в целях осуществления закупок для обеспечения федеральных нужд», от 14 июля 2014 г. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.

7. Приказ Минэкономразвития России от 25 марта 2014 г. № 155 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.

8. Научно-практический комментарий к Федеральному закону «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» /Пред.редкол. И.Ю.Артемьев; МГИМО МИД России, ФАС России.– М.: Статут, 2015. – 624 с.

УДК 347.64

ПРАВОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА

ПАВЛОВА ИРИНА ЕВГЕНЬЕВНА

студент ИМ,
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы деятельности муниципальных органов г. Оренбурга по вопросам усыновления, проанализированы законодательные основы деятельности органов опеки и попечительства по формированию банка данных о детях сиротах и детях оставшихся без попечения родителей.

Ключевые слова: дети-сироты, муниципальные органы, органы опеки и попечительства, приёмная семья, усыновление

LEGAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF WORK OF THE MUNICIPAL AUTHORITIES OF THE CURRENCY AND SUPPORT

Pavlova I.,

Annotation. The article discusses the activities of the municipal bodies of the city of Orenburg on adoption issues, analyzes the legislative foundations of the activities of the guardianship and trusteeship agencies in the formation of a database on children of orphans and children left without parental care.

Keywords: orphans, municipal bodies, guardianship and trusteeship bodies, foster family, adoption.

Дети – главное богатство нашей страны. От того в каких условиях будет расти и воспитываться ребёнок зависит будущее общества. Каждый ребенок, появившийся на свет, имеет право знать тепло и нежность материнских рук, строгий и любящий взгляд отца, имеет право на поддержку, понимание, заботу и внимание. Ведь именно родители закладывают все самые лучшие качества в ребенке, заботятся о здоровье малыша, дают ему образование. Именно семья способствует всестороннему развитию ребенка, готовит его к активной общественной жизни, формирует его как личность. Главная цель и задачи государственной политики в интересах детей базируются на общепризнанных принципах и нормах международного права [1, с. 153].

Реализация механизма правосудия дружественного к детям призвана обеспечивать социальный контроль соблюдения прав детей, находящихся в трудной жизненной ситуации, в социально опасном положении или же в конфликте с законом. Опираясь на общепризнанные нормы и принципы международного права, международные договоры и нормы российского законодательства отделения общественных организаций решают задачи защиты прав детей, находящихся в сложной жизненной ситуации. Важно и то, что педагогическая, психологическая, медицинская или юридическая помощь осуществляется в интересах ребенка или с его участием [2]. Рассмотрим правовые основы деятельности муниципальных органов в компетенции, которых находятся вопросы усыновления детей.

Государственными полномочиями Оренбургской области по организации и осуществлению де-

тельности по опеке и попечительству над несовершеннолетними наделены городские округа и муниципальные районы. Защита прав детей возлагается на органы опеки и попечительства в случае смерти родителей, лишения родительских прав, признания родителей недееспособными, болезни родителей, длительного отсутствия родителей, уклонения от воспитания детей или защиты их прав и интересов, отказа от детей.

Органами опеки и попечительства являются органы исполнительной власти Оренбургской области в сфере образования, социальной поддержки и социального обслуживания. Органами опеки и попечительства являются также органы местного самоуправления в случае, если законом Оренбургской области они наделены полномочиями по опеке и попечительству [3].

Деятельность органов опеки и попечительства города Оренбурга осуществляется в соответствии Семейным кодексом РФ, Гражданским кодексом РФ, Законом Оренбургской области «Об организации работы органов опеки и попечительства Оренбургской области», Законом Оренбургской области «О наделении городских округов и муниципальных районов государственными полномочиями Оренбургской области по организации и осуществлению деятельности по опеке и попечительству над несовершеннолетними» и Уставом муниципального образования г. Оренбурга.

В ст. 54 Семейного кодекса РФ закреплено, что «каждый ребенок имеет право жить и воспитываться в семье, насколько это, возможно, право знать своих родителей, право на их заботу, право на совместное с ними проживание, за исключением случаев, когда это противоречит его интересам» [4]. Наиболее приоритетная форма устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей – это усыновление, индивидуальная постоянная форма устройства. Во-первых, усыновление носит бессрочный характер правоотношений. Во-вторых, права и обязанности усыновителя и усыновленного приравниваются к правам и обязанностям родителей и детей. Усыновители должны принять ребенка как своего собственного, полностью заменить ему родных родителей, позаботиться о его полноценном физическом, психическом, духовном и нравственном развитии. При такой форме устройства есть возможность изменить имя, фамилию, отчество ребенка.

В соответствии со ст. 123 Семейного кодекса РФ «дети, оставшиеся без попечения родителей, передаются на воспитание в семью, если же нет такой возможности, то ребенка устраивают в организации для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей».

Главными задачами органов местного самоуправления является выявление и учет детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, несовершеннолетних, не имеющих нормальные условия для воспитания, выбор форм их устройства, установление опеки и попечительства над ними, защита личных и имущественных прав и интересов детей, контроль за условиями проживания.

Органы местного самоуправления обязаны предоставлять сведения о каждом ребенке, оставшемся без попечения родителей, в государственный банк данных о детях, вести учет граждан, которые способны исполнять обязанности усыновителя, и усыновленных детей [5]. Региональный банк данных о детях, оставшихся без попечения родителей, и федеральный банк данных о детях, оставшихся без попечения родителей, составляют государственный банк данных о детях, оставшихся без попечения родителей.

Порядок формирования государственного банка данных о детях, оставшихся без попечения родителей, и пользования им определяется Федеральным законом «О государственном банке данных о детях, оставшихся без попечения родителей».

Сведения о детях, оставшихся без попечения родителей, содержащиеся в государственном банке данных о детях, используются органами опеки и попечительства исключительно в целях оказания содействия в устройстве таких детей на воспитание в семьи граждан и оказания содействия гражданам, желающим принять детей на воспитание в свои семьи, в подборе ребенка, подлежащего передаче на воспитание в семью [6].

К таким сведениям может быть отнесена такая информация, как «пол, возраст, приметы, за исключением особых примет, состояние здоровья, физическое и умственное развитие, особенности характера таких детей, причины отсутствия родительского попечения, состояние здоровья их родителей, наличие у таких детей несовершеннолетних братьев и сестер, их возраст и состояние здоровья, нали-

чие совершеннолетних родственников и информация об их отказе принять таких детей на воспитание в свои семьи, а также возможные формы устройства таких детей на воспитание в семьи и фотографии таких детей» [7].

На официальном сайте Управления образования администрации города Оренбурга в рамках проекта «Хочу в семью» размещены фотографии детей и краткая информация о каждом ребенке, которому нужна семья. Это значительно упрощает поиск ребенка гражданами, желающими стать приемными родителями. Благодаря банку данных будущие родители могут выбрать «своего» малыша, который подходил бы им по полу, возрасту, внешности, характеру. Оформив документы и получив разрешение на усыновление, граждане получают возможность ознакомиться с полной информацией о выбранном ребенке, а также познакомиться с ним.

Бесспорно, государство обязано создать благоприятные условия для детей, оказавшихся вне семьи. При этом стоит отметить, что благодаря усыновлению граждане, лишённые возможности иметь детей, могут удовлетворить свои материнские и отцовские потребности.

Главная задача муниципальных органов власти, как государственных органов, заключается в обеспечении интересов детей, оставшихся без попечения родителей и создание для них благоприятных условий для жизни и развития, в том числе и посредством усыновления. Отметим, что в настоящее время, к сожалению, существует немало детей, лишённых возможности жить и воспитываться в семье, и именно поэтому рассмотренное направление деятельности муниципальных органов не теряет своего значения.

Список литературы

1. Prikazchikova O., Krapivnaja E. Socio-legal issues of UNICEF activities in the field of protection of children's rights in Russia // International scientific review. 2016. № 2 (12). С. 152-155.
2. Приказчикова О.В., Мухина Н.С., Мирохина Е.С. Правовые вопросы формирования дружественного к ребёнку правосудия. // Научная дискуссия: вопросы юриспруденции. 2016. № 6 (45). С. 27-31.
3. Закон Оренбургской области от 06.03.1998 г. № 256/76-ОЗ «Об организации работы органов опеки и попечительства Оренбургской области» // Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/952002634>
4. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 г. № 223-ФЗ (ред. от 30.12.2015 г.), статья 54 // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8982/d97e3158b12d1907c420a43e1ce229d24956b2b9/
5. О наделении городских округов и муниципальных районов государственными полномочиями Оренбургской области по организации и осуществлению деятельности по опеке и попечительству над несовершеннолетними (с изм. на 24.02.2016 г.) Ст. 2 п. 1. // Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/952010019>
6. Приказ Минобрнауки России от 17.02.2015 г. № 101 (ред. от 17.03.2016 г.) «Об утверждении Порядка формирования, ведения и использования государственного банка данных о детях, оставшихся без попечения родителей», п. 48 (Зарегистрировано в Минюсте России 20.03.2015 г. № 36498) // Система ГАРАНТ // Режим доступа: <http://base.garant.ru/70904076/#ixzz4dZooLQSG>
7. ФЗ РФ «О государственном банке данных о детях, оставшихся без попечения родителей» от 16.04.2001 г. № 44-ФЗ (ред. от 08.03.2015 г.), п.2 ст. 8 // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31188/796b93100a59dc2f3c8517b709eb2fa7ac9df29d/

УДК 340

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ВЫЯВЛЕНИЯ КОНТРАБАНДЫ СТРАТЕГИЧЕСКИ ВАЖНЫХ ТОВАРОВ И РЕСУРСОВ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПУТЕЙ ИХ РЕШЕНИЯ

ДЕЙДЫШ ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА

Студент магистратуры юридического факультета
Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова
Филиала Российской таможенной академии

Аннотация: В статье раскрываются проблемы применения уголовной ответственности за контрабанду стратегически важных товаров и ресурсов.

Ключевые слова: Уголовная ответственность, преступление, контрабанда, контрабанда стратегически важных товаров и ресурсов, государства - члены ЕАЭС.

PROBLEMATIC ASPECTS OF IDENTIFYING PROBLEMS OF SMUGGLING OF STRATEGICALLY IMPORTANT GOODS AND RESOURCES AND OFFERS SOLUTIONS FOR THEM

Deydys Yuliya Sergeevna

Abstract: The article reveals the problems of application of criminal liability for smuggling of strategically important goods and resources.

Key words: Criminal liability, crime, smuggling, smuggling of strategic goods and resources, member States of the Eurasian economic Union.

В последнее время мы все чаще и чаще сталкиваемся таким преступлением как контрабанда, которое со стремительной скоростью подвергает экономической безопасности государства. Вследствие активных политических процессов и развития экономических связей, направленных на торгово-экономическую интеграцию Белоруссии, Казахстана, Российской Федерации, Киргизии, Армении происходят существенные изменения в действующем уголовном законодательстве государств-членов Евразийского экономического союза (далее - ЕАЭС). Так, на основании Федерального закона Российской Федерации от 7 декабря 2011 г. № 420-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» Уголовный кодекс Российской Федерации (далее – УК РФ) был дополнен ст. 226.1 «Контрабанда сильнодействующих, ядовитых, отравляющих, взрывчатых, радиоактивных веществ, радиационных источников, ядерных материалов, огнестрельного оружия или его основных частей, взрывных устройств, боеприпасов, оружия массового поражения, средств его доставки, иного вооружения, иной военной техники, а также материалов и оборудования, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иного вооружения, иной военной техники, а равно стратегически важных товаров и ресурсов или культурных ценностей». Последствием законодательной новеллы явилось декриминализация то-

варной контрабанды (ст. 188 УК РФ). В процессе толкования терминов и понятий, использованных законодателями при изменении УК РФ Правительством Российской Федерации 31 октября 2013 г. было принято Постановление Правительства Российской Федерации от 13.09.2012 № 923 «Об утверждении перечня стратегически важных товаров и ресурсов для целей статьи 226.1 Уголовного кодекса Российской Федерации» [1] (далее – Перечень), в котором приведен закрытый перечень стратегически важных товаров и ресурсов, среди которых особое внимание стоит уделить водным биоресурсам, лесоматериалам, каменному углю, нефти, нефтепродуктам, природному газу, пушнине, драгоценным камням и металлам, контрабанда которых влечет за собой причинение значительного ущерба экономической безопасности Российской Федерации.

Декриминализация деяния, предусмотренного ст. 188 УК РФ было обусловлено тем фактором, что контрабанда не запрещенных к обороту товаров, а именно товарная контрабанда, по мнению законодателя, совершается в целях уклонения от уплаты таможенных платежей и полностью охватывается составом ст. 194 УК РФ, предусматривающей уголовную ответственность за уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица.

Тем не менее, декриминализация деяний, предусмотренных частью 1 статьи 188 УК РФ породила существенную проблему, находящую отражение в невозможности применения положений статьи 104.1 УК РФ, предусматривающих конфискацию имущества, являющегося предметом незаконного перемещения через таможенную границу государств-членов ЕАЭС, а также непосредственно через Государственную границу с участниками ЕАЭС.

Предметом преступления, квалифицируемого по ст. 226.1 УК РФ стратегически важные товары и ресурсы, если их стоимость превышает один миллион рублей. Отличительной особенностью ст. 226.1 УК РФ является то, что термин «стратегически важные сырьевые товары» подменен термином «стратегически важные товары и ресурсы». Правоприменители столкнулись с еще одной проблемой законодательных изменений уголовного законодательства, а именно встала острая потребность в пояснении соответствующего перечня таких товаров и ресурсов Правительством Российской Федерации. Соответствующий перечень готовился довольно таки длительный период времени. Длительный срок подготовки Постановления Правительства Российской Федерации был обусловлен такими объективными обстоятельствами, как сложность предмета правового регулирования, отсутствие регламентации в действующей нормативной правовой базе полномочий федеральных органов исполнительной власти по определению критериев, формирующих понятие «стратегически важные товары и ресурсы».

В юридической литературе наличествует не менее острая проблема отсутствия единообразного подхода к понятию «стратегически важные товары и ресурсы». Законодатель предлагает выделить следующие подходы к определению рассматриваемого понятия, по которым предлагается считать стратегически важными следующие товары и ресурсы:

1) товары, которые для целей применения Перечня определяются только кодами ТН ВЭД ТС. При этом наименования данных товаров приводятся сугубо для удобства пользования;

2) товары, определяемые на основании требований, предусмотренных разделами 1.1, 2.1 Единого перечня товаров, к которым применяются запреты (ограничения) на ввоз, вывоз странами — участниками Таможенного союза в пределах Евразийского экономического сообщества в торговых отношениях с третьими странами. При этом коды ТН ВЭД ТС, прилагаемые в Перечне, приведены лишь для удобства пользования;

3) товары, в отношении которых в целях применения Перечня следует руководствоваться как указанным наименованием, так и кодом, предусмотренным ТН ВЭД ТС.

Проблема отсутствия данной законодателем дефиниции стала предметом обсуждения в научной литературе. К примеру, Остапенко В. и Морозова О., используя нормативное определение незаконного перемещения товаров через таможенную границу Таможенного союза [2] (п.19 ч.1 ст.4 Таможенного кодекса Таможенного союза, далее – ТК ТС, который уже в скором будущем утратил силу и будет заменен Договором о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза [3], вступающим в силу 01 июля 2017 года) предлагают под незаконным перемещением соответствующих предметов через Государственную границу РФ с государствами - членами Таможенного союза понимать «пере-

мещение таких предметов через Государственную границу Российской Федерации с государствами - членами Таможенного союза вне установленных мест или в неустановленное время работы пограничных органов в этих местах, либо с сокрытием от пограничного контроля, либо с использованием документов, содержащих недостоверные сведения о перемещаемых предметах, и (или) с использованием поддельных либо относящихся к другим предметам средств идентификации, равно как и покушение на такое перемещение».

Отсутствие легального определения незаконного перемещения стратегически важных товаров через Государственную границу Российской Федерации может стать следствием освобождения от уголовной ответственности лиц, вывозящих стратегически важные товары неизвестного и преступного происхождения в Казахстан и Беларусь, Киргизию, Армению с целью последующего вывоза за пределы ЕАЭС. Решение выявленной проблемы видится в закреплении легальной единого для всех пяти государств - членов ЕАЭС дефиниции незаконного перемещения стратегически товаров и ресурсов через государственную границу между ними, введения унифицированных составов контрабанды и утверждения единого списка стратегически важных товаров для всех участников ЕАЭС.

Несмотря на приведенные выше факты, Перечень является единственным действующим нормативно правовым актом, определяющим статус стратегически важных товаров и ресурсов в связи с перемещением товаров через таможенную границу государств-членов ЕАЭС.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 13.09.2012 № 923 «Об утверждении перечня стратегически важных товаров и ресурсов для целей статьи 226.1 Уголовного кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012. – № 38. – Ст. 5133.
2. Остапенко В., Морозова О. Проблемы квалификации контрабанды. – Уголовное право. – 2012. – № 6. – С. 48 – 52.
3. Договор о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза // [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/docs/projects/Lists/ProjectsList/Attachments/282/2%20приложение.pdf> (дата обращения: 05.05.2017).

© Ю.С. Дейдыш, 2017

УДК 343.2/.7

К ВОПРОСУ ОБ ИНСТИТУТЕ СОУЧАСТИЯ В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ

ФИЛИМОНОВА ОКСАНА ГЕННАДЬЕВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)»

ЕРШОВА МАРИНА АЛЕКСЕЕВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)»

Аннотация: в представленной для анализа статье рассматривается проблематика такого вопроса как институт соучастия в уголовном праве. Обозначены основные понятия касательно анализируемой темы. Приведен ряд авторов, объектом исследования которых является институт соучастия. Затронута актуальность исследуемой проблемы.

Ключевые слова: соучастие, институт права, уголовное право, уголовная ответственность, соучастники.

TO THE QUESTION ABOUT THE INSTITUTE OF COMPLICITY IN CRIMINAL LAW

Filimonova Oksana Gennadevna,
Ershova Marina Alekseevna

Abstract: in the presented analysis, the author investigates this question as the Institute of complicity in criminal law. Outlines the key ideas in regard to the analyzed themes. Given the number of authors, the object of whose study is the Institute of complicity. Affected the vitality of the problem.

Key words: complicity, Institute of law, criminal law, criminal liability partners.

Институт соучастия в преступлении остается одним из наиболее древних институтов уголовного права. История его развития в нашей стране берет свои истоки с того момента как зародилось Древнерусское государство. На законодательном уровне ответственность за преступление, совершенное не одним субъектом, была установлена уже в первых нормативных актах Древней Руси. Однако теоретические исследования этого института стали проводиться значительно позднее. Неслучайно институт соучастия в преступлении является одним из самых важных и сложных в теории уголовного права. Соучастием в преступлении признается умышленное совместное участие двух или более лиц в совершении умышленного преступления[1].

Человек по своей природе нуждается в социуме и склонен к сотрудничеству при осуществлении различного рода деятельности. Естественно, что это стремление отражается не только на достижении человеком социально полезных целей, но и отрицательных для интересов общества, в том числе совершения преступлений, как наиболее тяжких актов антиобщественной деятельности.

Совершение преступления несколькими лицами облегчает достижение преступного результата и сокрытия следов преступления, а в конечном итоге усложняет его раскрытие и установление виновных. В связи с этим вопросы групповой преступности стали объектом исследования многих ученых, среди которых А.Н. Трайнин, М.Д. Шаргородский, С.А. Прохоров, Д.А. Безбородов, В.В. Соболев, А.П. Козлов,

Н.П. Печников и многие другие. Тем не менее, групповая преступность в настоящее время занимает значительный удельный вес в общем числе совершаемых преступлений. Примерно каждое третье преступление совершается группой лиц, а определенные сложности в уголовно-правовой оценке подобных преступлений диктуют необходимость дальнейшего тщательного изучения данной проблемы.

Анализ статистических данных, характеризующих основные показатели преступности, свидетельствует о том, что преступления, совершенные в соучастии, становятся наиболее опасным фактором, осложняющим криминальную ситуацию в России. Чем продуманнее преступление, тем более совершенное с участием нескольких лиц, тем сложнее его правильно квалифицировать. Поэтому проблемы соучастия в преступлении, классификации его видов и форм, квалификации деяний, совершённых в соучастии, остаётся актуальной и сегодня.

В уголовном праве вопрос об основаниях уголовной ответственности лиц, совместно участвующих в совершении преступления решается неоднозначно. На сегодняшний день существует две основные теоретические конструкции об основаниях уголовной ответственности соучастников. Одна исходит из признания акцессорного, т.е. несамостоятельного, придаточного характера соучастия. Как отмечал Кубов, ответственность соучастников при этом имеет тесную связь с ответственностью исполнителя[2,58].

Вторая конструкция строится на следующем утверждении: ответственность соучастников не должна зависеть от действий исполнителя преступления. Основанием уголовной ответственности соучастника, также, как и в случаях, совершения преступления одним лицом, является виновно совершенное им общественно опасное деяние, запрещенное уголовным законом под угрозой наказания, то есть наличие в содеянном каждым соучастником признаков определенного в законе состава преступления. Соучастие как особая форма преступной деятельности представляет собой общественную опасность лишь в связи с началом преступления, которому оказывается содействие. Отсюда и ответственность по правилам о соучастии возможна тогда, когда признаки этого деяния объективируются хотя бы в самой начальной стадии.

Специфика состава преступления, которое совершено в соучастии, обусловлена тем, что к деятельности исполнителя присоединяется деятельность других лиц (организаторов, подстрекателей, пособников). Поэтому структура умысла соучастников имеет более сложный характер, а квалификация деяний, совершённых соучастниками преступления, соответственно, имеет свои особенности.

Суд при назначении наказания соучастникам, должен учитывать, что каждый из соучастников совершил преступление, и суд обязан определить роль в совершенном преступлении и степень общественной опасности содеянного каждым.

Поскольку соучастники совместно участвуют в совершении единого преступления, то и ответственности они подлежат на едином основании и в одинаковых пределах - в рамках санкции той статьи особенной части уголовного кодекса, которая вменяется исполнителю. Юридически это находит отражение в применении к действиям всех соучастников одной и той же статьи особенной части уголовного кодекса.

Аветисян С.В. справедливо отметил, что соучастникам вменяются объективные обстоятельства совершенного деяния, являющиеся квалифицирующим признаком соответствующего состава преступления, при условии их осознания ими[3,34].

Нельзя не выделить, что квалификация деяний соучастников преступления непременно зависит от вида и формы соучастия, которое имело место быть, а также, какую конкретно роль каждый из них выполнял в процессе преступного посягательства.

Преступные действия исполнителя влекут за собой ответственность только по статье Особенной части Уголовного кодекса, которая включает состав преступления, совершенного совместно без ссылки на статью 33 Уголовного кодекса.

Необходимо также отметить, что организатор, пособник и подстрекатель непосредственно не совершают сами деяние, которое и составляет объективную сторону состава преступления. Они привлекаются к ответственности по той статье, которая вменяется исполнителю, со ссылкой на статью 33 Уголовного кодекса.

В случае, если организатор, подстрекатель или пособник одновременно выступают в роли исполнителя преступления, то их преступные действия квалифицируются, не ссылаясь на статью 33 уголовного кодекса - только по статье Особенной части уголовного кодекса, предусматривающей наказание за совершенное преступное деяние.

Следует выделить некоторые особенности, которые присущие уголовной ответственности соучастников в случае совершения, так называемого преступления со специальным субъектом. Это совершение воинских и должностных преступлений.

В научной литературе достаточно хорошо исследован институт соучастия. Однако практически любое преступление легче совершить совместными усилиями. При совершении преступления группой лиц всегда возрастает общественная опасность такого преступления, увеличивается ущерб, причиняемый преступлением. Поэтому несомненно требуется дальнейшее изучения данного института и разработка мер по борьбе с групповой преступностью.

Список литературы

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996г. № 63-ФЗ (в актуальной редакции) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.
2. Кубов Р.Х. Особенности квалификации сложных форм соучастия: Автореф. дис. канд. юрид. наук / Р. Х. Кубов. - Саратов: Изд - во. Саратовского ун-та, 2007. - 58 с.
3. Аветисян С.В. Ответственность соучастников преступления. // Мир науки. 2013. № 9. - С. 34-40

© О.Г. Филимонова, 2017

© М.А. Ершова, 2017

УДК 343.2/.7

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ УГОЛОВНОГО ПРАВА

ФИЛИМОНОВА ОКСАНА ГЕННАДЬЕВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)»

УЛЬКИНА МАРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)»

Аннотация: в представленной для анализа статье рассматриваются общетеоретические вопросы, связанные с пониманием и определением понятия данной отрасли права, содержанием и основными признаками, выделяющими уголовное право в системе российского права. Обозначен предмет уголовного права, а также проанализирован ряд принципов, имеющих важное значение в реализации норм уголовного права.

Ключевые слова: уголовное право, отрасль, понятие права, содержание, норма права.

THE QUESTION OF THE CONCEPT OF CRIMINAL LAW

Filimonova Oksana Gennadevna,

Ulkina Maria Aleksandrovna

Abstract: In the presented analysis, the article discusses theoretical issues related to the understanding and definition of this branch of law, the contents and the main features that distinguish criminal law in the Russian law. Marked the subject of the criminal law, as well as analyzed a number of principles that have important significance in the implementation of the criminal law.

Key words: criminal law, industry, concept of law, the maintenance of the rule of law.

Во 2 статье Конституции Российской Федерации говорится, что человек, его права и свободы являются высшей ценностью, а на государство возложена обязанность признания соблюдения и защиты этих прав и свобод. В соответствии с данным положением в нашем обществе развернулась широкомасштабная правовая реформа, которая призвана создать действительно демократический механизм реализации и защиты прав и свобод личности. Уголовное право является одной из важнейших отраслей права, которое регламентирует охранительную функцию государства, связанную с обеспечением защиты прав и свобод человека и гражданина, собственности, общественного порядка и общественной безопасности, окружающей среды, конституционного строя РФ от преступных посягательств.

Уголовный кодекс Российской Федерации был принят Государственной думой 24 мая 1996 года, одобрен Советом Федерации 5 июня 1996 года и введен в действие с 1 января 1997 года Федеральным законом № 64-ФЗ от 13 июня 1996 года. Тем самым был завершен период подготовки качественно нового уголовного законодательства, регулирующего и охраняющего общественные отношения Российского государства на современном этапе.

Уголовное право представляет собой расположенную в строгой логической последовательности систему общеобязательных норм, устанавливающих, какие общественно опасные деяния (действия или бездействие) признаются преступными и какое наказание применяется за их совершение. Слово уголовное возникло на основе древнерусского слова голова, отсюда убийца именовался «головник», а убийство — «головничество», «головщина», «поголовщина» [1,15]. По мнению известного исследова-

теля этимологии русского языка А.Г. Преображенского, термин «уголовный» в изначальном смысле означал «имеющий отношение к убитому, к голове, к жертве убийства» [2,69]. С течением времени произошло некоторое расширение значения термина «уголовный». Уголовное право с момента своего возникновения было призвано охранять общество от посягательств, угрожающих основам существования человека.

Уголовное право, понимается, во-первых, как отрасль уголовного законодательства, представляющая собой систему норм, которые принимаются Государственной Думой Федерального Собрания РФ и, согласно ч. 1 ст. 1 УК, состоят из УК [3]. Отдельные уголовно-правовые нормативные акты, принимаемые Государственной Думой, подлежат обязательному включению в УК. Во-вторых, под уголовным правом понимается отрасль права, включающая не только нормы уголовного законодательства, но и возникающие на их основе уголовные правоотношения, а также правотворческую и правоприменительную деятельность. В-третьих, под уголовным правом понимается наука, изучающая эту отрасль права, и учебная дисциплина, изучаемая в высших юридических учебных заведениях.

Как отрасль права уголовное право отличается от иных отраслей права тем, что охраняет существующие в обществе отношения, которые в подавляющем большинстве регулируются конституционным, гражданским, трудовым, административным, финансовым и прочими отраслями права. Так, отношения собственности регулируются и охраняются прежде всего нормами гражданского права, однако охрана собственности от преступных посягательств (кража, мошенничество, грабеж, разбой и др.) осуществляется нормами уголовного права. Если нормы подавляющего большинства отраслей права содержат дозволения, предписания и запреты, то нормы уголовного права содержат главным образом предписания и запреты и не относятся к категории представительных-обязывающих норм. Исключение представляет только институт обстоятельств, исключающих преступность деяния (гл. 8 УК), включающий систему норм-дозволений о необходимой обороне, задержании преступника, крайней необходимости, физическом или психическом принуждении, обоснованном риске, исполнении приказа или распоряжении. Предметом уголовного права являются общественные отношения, которые возникают в связи с совершением лицом преступления и применения к нему наказания.

Чтобы отличить уголовное право от других отраслей права, необходимо назвать его особенности. Первая особенность состоит в том, что уголовное право имеет карательный, а не восстановительный характер. По сравнению с гражданским правом оно не ограничивается восстановлением нарушенного преступлением правового равновесия, а идёт дальше и глубже – карает и исправляет его, влияет на причины преступления, предупреждает новые преступления. Нелепо выглядело бы в глазах окружающих, если бы освободили от уголовной ответственности хулигана, нанесшего тяжкий вред здоровью потерпевшего, извинившегося затем перед ним. Вторая особенность состоит в том, что уголовно-правовые нормы в большинстве своём сформулированы в виде запретов и представляют, как бы внутреннюю часть права. В них указывается то, чего нельзя делать.

Принципы уголовного права являются краеугольным камнем уголовного права и как отрасли, и как науки. Ни одна норма Уголовного кодекса не должна противоречить его принципам.

Уголовное право, как и любая другая отрасль права, покоится на определенных принципах, руководящих идеях или началах, нормативных обобщениях, характеризующих главное и основное в этом праве. В ст.3-6 УК законодатель определил пять основных принципов: законности, равенства граждан перед законом, вины, справедливости и гуманизма. Есть смысл их кратко охарактеризовать, т.к. их знание и соблюдение гражданами способствует формированию сознательного отношения к соблюдению уголовно-правовых предписаний, пониманию сущности уголовной политики, а должностными лицами – правильному применению уголовного закона, соблюдению прав и интересов граждан.

Итак, уголовное право – это совокупность правовых норм, установленных высшими органами государственной власти РФ, определяющих преступность и наказуемость деяний, основания уголовной ответственности, систему и порядок назначения наказания, а также условия освобождения от уголовной ответственности и наказания. К основным задачам уголовного права относятся: охрана общественных отношений от преступных посягательств; предупреждение преступлений (общая превенция); предупреждение и недопущение совершения преступлений отдельными лицами (частная превенция).

Уголовное законодательство России, нашедшее отражение в УК РФ, таким образом, представляет собой систематизированное и кодифицированное уголовное законодательство, включающее в себя всю совокупность обязательных и исчерпывающих уголовно-правовых норм, действующих в России.

Список литературы

1. Протченко Б.А. Принудительные меры медицинского характера по советскому уголовному праву. Автореф. дис. канд. юрид. наук. М., 1979. С. 15.
2. Назаренко Г.В. Принудительные меры медицинского характера в уголовном праве. М., 2000. С. 6; Батанов А.Н., Друзин А.И., Рагулина А.В., Чучаев А.И. Принудительные меры медицинского характера в уголовном праве России. Ульяновск, 2002. С. 69.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996г. № 63-ФЗ (в актуальной редакции) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.

© О.Г. Филимонова, 2017
© М.А. Улькина, 2017

УДК 340

РОЛЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ГЛАЗУНОВ АНТОН ЕВГЕНЬЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Оренбургского государственного университета»

Аннотация: в статье представлен анализ последних двух десятилетий развитие аграрного сектора. Основная цель статьи-осветить основные изменения, которые произошли в данной сфере. Так же, задачей будет являться определение роли сельского хозяйства в российской экономики и развития общества. После существенного спада в начале 90-х годов и длительный процесс трансформации, российской экономики, включая аграрный сектор начинает восстанавливаться и стабилизироваться. В настоящее время, Россия стремится не только достичь высокого уровня самореализации и достаточной эффективности в основных видах сельскохозяйственной продукции, но и быть ведущим государством в сфере международной торговли сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: факторы, развитие, продукция, Россия, самодостаточность, структура, торговля, агропромышленный комплекс.

THE ROLE OF AGRICULTURE IN RUSSIAN FEDERATION

Glazunov Anton Evgenievich

Abstract: the paper provides an analysis of the last two decades' Russian agricultural sector development. The main objective of the paper is to highlight the main changes which occurred. The paper is also identifying the role of agriculture in the Russian economy and society development. After a signify can't decline in the early 90s and the long process of transformation, the Russian economy including agricultural sector is starting to recover and it is stabilizing. Currently, Russia is seeking not only to achieve a high level of self-sufficiency in basic agricultural products, but also it is trying to be a signify can't driver in the area of the international trade in agricultural products.

Key words: factors, development, production, Russia, self-sufficiency, structure, trade, agro-industrial complex.

На протяжении всей своей истории Россия была преимущественно аграрной страной. Существенная роль сельского хозяйства в Российской экономике определяется огромной территорией, природной средой, землей, пригодной для агрокультуры, национальными традициями и другими факторами. Несмотря на то, что только около 7 процентов огромной территории России- пашни, этого более чем достаточно, чтобы создать эффективную систему поставки продовольствия в страну.

Сельское хозяйство играет важную роль в Российской экономике. Оно производит продукты питания для населения, сырье материалы для перерабатывающей промышленности и обеспечивает для многих других потребности общества (аграрный сектор обеспечивает свыше 15% национального дохода, а накапливает 15,7% от капитала). Порядка 27% общего населения России проживает в сельских районах. В настоящее время, доля работников, занятых в сельском хозяйстве снизилась с 15% до 8%, по сравнению с показателями 1995 года.

Многие сельские районы сталкиваются с экономическим и социальным упадком и депопуляцией.

Наблюдается резкое снижение доли молодого, трудоспособного населения в сельской местности. В последние годы произошло повышение мобильности населения, всё больше людей выезжают из сельских в городские районы. Аграрный сектор российской экономики насчитывает около 300 крупных и средних сельскохозяйственных предприятий и более 250 тысяч фермерских хозяйств. Более половины всей сельскохозяйственной продукции поступает у населения с огородов и фермерских хозяйств, хотя они и составляют всего 6,1% из всех сельскохозяйственных земель. Доля домашних хозяйств в объеме валовой продукции сельского хозяйства составляет 52%, в то время как сельскохозяйственных предприятий составляет 42% домохозяйств. Такая структура свидетельствует о том, что российские сельскохозяйственные культуры приходят к мелкотоварному производству и, следовательно, становится менее конкурентоспособным. Доля продуктов с очень низкой рыночной стоимостью производится с использованием ручного труда, примитивных технологий, с минимальной механизацией трудоемких процессов, постоянно растет.

Распад Советского Союза в 1991 году отметил начало перехода от централизованно плановой к рыночной экономике. В связи с процессом трансформации, российское сельское хозяйство переживало спад во всех секторах. Например, несмотря на государственную поддержку и устойчивый рост в последнее десятилетие, российское производство агропродукции еще не достигло уровня 1990 года. Экономические реформы, которые начались в России в начале 1990-х годов стимулировали существенные изменения в структуре и объеме сельскохозяйственного производства и торговли. Процесс интеграции российского агропродовольственного сектора в мировую экономику является толчком в развитии, и Россия становится активным участником в продовольственном рынке. С начала нового, XXI в. Россия уверенно взяла курс на инновационное развитие, одновременно подчищая проблемы, накопившиеся за 1990-е гг [1].

В течении последних лет российский сельскохозяйственный импорт значительно вырос, что сделало Россию вторым по величине импортером сельскохозяйственной продукции среди развивающихся рынков после Китая. Российский агропродовольственный экспорт растет параллельно увеличению импорта. В настоящее время, Россия занимает значительную долю на мировых рынках продуктов, таких как пшеница и подсолнечное масло.

Последние несколько лет в Российской Федерации посвящены политике импортозамещения в отношении сельского хозяйства. В 2010 году Президент РФ утвердил доктрину продовольственной безопасности Российской Федерации. Доктрина устанавливает следующие цели в отношении минимальной доли отечественного производства в общий объем поставок основных продуктов питания: зерна – 95%, сахар – 80%, растительного масла – 80%, мяса и мясных продукция – 85%, молока и молочных продуктов – 90%, рыба продукция – 80%, картофель – 95%, соли пищевой – 85%. Эти цели должны быть достигнуты к 2020 году (доктрина продовольственной безопасности РФ 2009). Кроме того, Россия стремится не только достигнуть высокий уровень самообеспеченности основной сельскохозяйственной продукцией, но также утверждает, что является крупнейшим экспортером сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Однако в России, как и в любой другой стране, разные отрасли сельского хозяйства имеют разную эффективность, из-за исторических или природных географических факторов.

Таким образом, для эффективного развития Российского экспорта, необходимо сосредоточить внимание на областях агрокультуры, которые являются конкурентоспособными и обладают сравнительными преимуществами на мировом рынке. Именно поэтому вопрос о конкурентоспособности Российской сельскохозяйственной продукции становится настолько важным в нынешней ситуации.

Одним из факторов, определяющим необходимость конкурентоспособности Российской сельскохозяйственной продукции, является присоединение России к Всемирной торговой Организации. С точки зрения вступления в ВТО, сельское хозяйство является наиболее затронутым в экономике страны. Сокращение бюджетной поддержки и таможенная политика ограничения тарифов повлияет на конкурентоспособность Российской сельскохозяйственной продукции и продовольствия на внутреннем и международном рынках.

Таким образом, сельское хозяйство является важной частью Российской экономики. России характерны большие площади сельскохозяйственных земель, почти треть ее населения живет в сельских

районах и производит большое количество сельскохозяйственной продукции. Несмотря на то, что Российский аграрный сектор проходит процесс восстановления, Россия до сих пор не самодостаточна в области производства многих видов сельскохозяйственной продукции. Низкий уровень отечественного производства компенсируется массивным импортом. На основе результатов, можно охарактеризовать российское сельское хозяйство следующим образом: после значительного падения сельскохозяйственного производства и производительности аграрной торговли (экспорта) в начале 90-х годов и длительный процесс трансформации, российский аграрный сектор показывает хорошие показатели роста, особенно в период с 1999 до 2010 г, который можно охарактеризовать как стабилизация и период восстановления. Замедление производительности российского сельского хозяйства было прекращено.

В настоящее время, Россия стремится не только достичь высокого уровня самообеспеченности основной сельскохозяйственной продукции, но и быть значимым фактором в области международной торговли сельскохозяйственной продукцией.

Подводя итог, необходимо отметить влияние на агропромышленный комплекс и других факторов, в том числе укрепление рубля(55-56 за доллар) – повлекло снижение импорта на 15% и соответствующие потери в обороте, так же произошло ослабление поддержки государства, которая в 2015 году составляла 220 млрд рублей, а уже в 2016 – 200 млрд, это негативно отразилось на АПК и ВВП государства в целом.

Список литературы

1. Нечаев В.И., Бершицкий Ю.И., Резниченко С.М. Региональные аспекты государственного регулирования агропромышленного производства: Монография. - СПб: Издательство «Лань», - 2009. - 314 с.

© Глазунов А.Е., 2017

УДК 339

ПРОБЛЕМА АНТИДЕМПИНГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

МАКАРЕНКО ОЛЬГА ВИКТОРОВНА

Старший преподаватель
ФГБОУ ВО Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова (Пятигорский филиал)

ДЖАМАЛОВА ДИАНА ОЛЕГОВНА

Студент
ФГБОУ ВО Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова (Пятигорский филиал)

Аннотация: В статье обосновывается вывод о том, что в своем большинстве антидемпинговые меры отрицательно влияют на состояние торгово-экономических отношений между странами, вовлеченными в антидемпинговые процедуры.

Ключевые слова: демпинг, антидемпинг, импортер, экспортер, торговля, товар, международный рынок.

THE PROBLEM IS ANTI-DUMPING REGULATION IN THE MODERN INTERNATIONAL TRADE

Makarenko Olga Viktorovna,
Dzhamalova Diana Olegovna

Abstract: The article substantiates the conclusion that the majority of anti-dumping measures have a negative impact on the state of trade-economic relations between the countries involved in the antidumping procedure.

Key words: dumping, antidumping, importer, exporter, trade, commodity, international market.

В наши дни одной из самых популярных форм конкурентной борьбы на мировом рынке, является демпинг, который подразумевает под собой деятельность, при которой экспортер продает товар на зарубежном рынке, по ценам значительно более низким, чем внутри страны-импортера [1].

Причины осуществления демпинговой деятельности, на наш взгляд, весьма неоднозначны, они могут преследовать следующие цели: во-первых, не стоит забывать, что демпинг является своего рода инструментом ценовой конкуренции, ведь именно существенное снижение цен экспортера, может быть, нацелено на то, чтобы завоевать новые иностранные рынки, расширить сбыт продукции и таким образом получить дополнительную прибыль; во-вторых, это валютный демпинг, при котором покупка товаров на внутреннем рынке по ценам, увеличившихся в ходе инфляции, продается экспортером на внешнем рынке уже за более устойчивую валюту, но по ценам ниже среднемировых [2]. Данным источником понижения экспортных цен служит курсовая валюта, возникающая при обмене вырученной более устойчивой иностранной валюты на обесцененную национальную; в-третьих, демпинговая политика, в ходе которой экспортер, пытается завоевать лидирующую позицию на рынке за счет того, что он устанавливает более низкую цену, нежели чем у его конкурентов.

Мы считаем, что вне зависимости от формы проявления демпинга, он несет лишь негативные

последствия, как для государства-экспортера, так и для государства-импортера.

Для государства-экспортера, существенным минусом является то, что все расходы, связанные с демпинговым экспортом осуществляются за счет налогоплательщиков. Но, для государства-импортера это выражается в общем ухудшении отрасли экономики, которое происходит вследствие демпингового импорта, что приводит к сокращению объема производства или непосредственной конкуренции товара, а также снижение его рентабельности. Что касается, международного рынка, то в целом демпинг опасен для него тем, что приводит к дезорганизации рынка и создает весьма ощутимую атмосферу торговой борьбы.

Для борьбы с демпинговым импортом в механизме государственного регулирования внешнеторговой деятельности, нацелено применение антидемпинговых мер, под которыми имеют в виду мероприятия по ограничению демпингового импорта товара, реализуемые исполнительной властью, за счет введения антидемпинговой пошлины, временной антидемпинговой пошлины, или же принятие ценовых обязательств [3].

Весьма результативной формой государственного регулирования международной торговли на данный период является применение антидемпинговых санкций [4]. Но, в то же время, все чаще, предприятия стали прибегать к всевозможным для них способам реализации своих интересов, за счет инициации антидемпинговых расследований, результатом которых, в большинстве случаев, становится ограничение экспортных квот, применение огромных штрафных санкций или выдворение товаров с рынка производителя-импортера [5].

Также, довольно таки распространенной разновидностью пресечения демпингового импорта товара, происходит посредством антидемпинговой пошлины, которая, как правило, вводится государством-импортером по итогам проведенного расследования с целью нейтрализации или же минимизации его отрицательного воздействия на внешнеторговую отрасль национальной промышленности. Данный механизм должен предусматривать все возможности обложения импортных товаров, чтобы происходил непосредственный рост цен. Что касается размера данной пошлины, то он обязан быть таким, чтобы цена импортного товара, заведомо включаемая в себя как антидемпинговую, так и обычные пошлины, была на одном уровне или же выше цены аналогичного товара, чтобы в случае возможного нанесения ущерба национальной отрасли промышленности импортирующей страны, хоть как-то покрыть убытки.

Не стоит забывать, и об антидемпинговых обязательствах, которые существенно отличаются от антидемпинговых пошлин. Антидемпинговые обязательства берет на себя иностранный экспортер демпингового товара, а антидемпинговые пошлины оплачиваются уже за счет местного импортера. Главным же отличием между ними, на наш взгляд, является то, что обязательства в отличие от пошлин могут быть приняты практически в любое время после инициации антидемпингового расследования. Вследствие окончания антидемпингового расследования, как правило, принимаются два вида обязательств: во-первых, добровольное обязательство об отказе от демпинговых цен, целью которого является незамедлительное прекращение негативного воздействия демпингового импорта, наносящего ущерб определенной отрасли экономики государства-импортера; во-вторых, добровольное обязательство о сокращении объема демпингового импорта, которое нацелено на сдерживание такого эффекта.

Антидемпинговое обязательство по силе своего воздействия практически равнозначно пошлинам, но в отличие от последних оно выполняет только регулируемую функцию и не является прямой источником дохода соответствующего бюджета.

Одной из первоначальных целей применения антидемпинговых мер в международной торговле является противодействие недобросовестной конкуренции.

Если рассматривать эффективность реализации антидемпинговых мер в наше время, то можно заметить, что в сфере экономической целесообразности возникает бесконечное множество споров и вопросов по данной тематике. Из которых, наиболее распространенным, считается нахождение той самой грани, когда использование антидемпинговых мер в целях защиты от недобросовестной конкуренции превращается в злоупотребление ими.

Исходя из практики, приверженцы антидемпинга считают, что это является весьма существенной

защитой против жесточайших ценовых мер для потребителя, противники же наоборот утверждают, что отрицательность последствий такой политики значительно превосходят положительность ее воздействия. Игнорируя, на первый взгляд, очевидную выгоду для потребителя в виде более низких цен и создания конкурентной рыночной среды, антидемпинговые законы защищают не принципы конкуренции, а конкурирующих субъектов, которые, по сути, получают выгоду за счет более высоких расходов потребителей [6].

Применение антидемпинговых мер, впрочем, как и начало антидемпингового расследования, отрицательно влияют на состояние торгово-экономических отношений между странами вовлеченных в антидемпинговые процедуры, впоследствии это приводит к весьма значительному сокращению экспорта иностранного государства, а также к увеличению цен на импортную продукцию, что фактически вытесняет иностранного экспортера с внутреннего рынка.

Таким образом, рассмотрев виды антидемпинговых мер, мы можем сделать вывод, что с одной стороны эти меры созданы для того, чтобы сохранить и поддержать справедливые конкурентные условия в международной торговле, но, с другой стороны, мировой опыт показывает нам, что в течение последних десятилетий возросли случаи злоупотребления использованием антидемпинговых расследований и антидемпинговых мер без достаточных к тому оснований [7].

Список литературы

1. Колесов В.П. Мировая экономика. Экономика стран и регионов.- М.: Издательство: «Юрайт» 2015. С- 99.
2. Смирнов П.Ю. Мировая экономика — М.: 2009. С. 64.
3. Шепенко Р.А. Введение в право ВТО: курс антидемпингового регулирования - М.: Издательство «Проспект» 2014. С. 76
4. Федеральный закон "О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров" от 08.12.2003 N 165-ФЗ
5. Макаренко О.В. Юридическое лицо как правовая категория//Проблемы экономики и юридической практики 2009. №5. С. 42-45
6. Щербович И.А. К истории становления института защиты прав потребителей в России//Северо-Кавказский юридический вестник. 2001. №1 С. 120-133.
7. Каганов В.М. Организационно-экономические основы использования демпинга в международной торговле//Проблемы экономики. 2008. №1

© О.В Макаренко, 2017
© Д.О Джамалова, 2017

УДК 347.2/.3

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТКА СПОСОБОВ И ОСНОВАНИЙ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

КУНИЦА ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА

студентка

Крымский филиал ФГБОУВО «Российский государственный университет
правосудия»

БЕРЕСЛАВСКИЙ ВЛАДИСЛАВ АНДРЕЕВИЧ

студент

Крымский филиал ФГБОУВО «Российский государственный университет
правосудия»**Научный руководитель: Шигонина Людмила Александровна**

преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин

Крымский филиал ФГБОУВО «Российский государственный университет
правосудия»

г. Симферополь

Аннотация: в данной статье проводится разграничение таких понятий как «способ приобретения права собственности» и «основание приобретения права собственности», рассматриваются способы приобретения права собственности и соответствующие им основания, предусмотренные гражданским законодательством, ставится проблема употребления дефиниций «возникновение» и «приобретение» в отношении права собственности.

Ключевые слова: способ приобретения права собственности, основание приобретения права собственности, право собственности, находка, клад, бесхозные вещи.

GENERAL SPECIFICATIONS OF THE METHODS AND GROUNDS OF ACQUISITION OF OWNERSHIP

Kunitsa Elena Viktorovna,
Bereslavskiy Vladislav Andreevich

Abstract: in this article, the distinction of concepts such as «method of acquisition of ownership» and «basis of acquisition of ownership» discusses methods of acquisition of ownership and the corresponding base, raises the problem of the use of definitions of «appearance» and «acquisition» of property rights.

Key words: method of acquisition of ownership, the basis of the acquisition of ownership, ownership, find, treasure, abandoned things.

На сегодняшний день, почти каждый человек является собственником того или иного имущества. Ежедневно происходят процессы, вследствие которых мы приобретаем право собственности или утрачиваем его. Из-за необходимости урегулирования всех оснований и способов приобретения права собственности, законодатель формулирует их в нормах ГК РФ. Однако продолжает существовать некото-

рая неясность для участников гражданских правоотношений. Именно этим проблемам и посвящена данная статья.

Право собственности рассматривается в объективном и субъективном смыслах. В объективном смысле оно представляет собой совокупность правовых норм, в соответствии с которыми у субъектов гражданского права возникают субъективные права (правомочия собственника) и юридические обязанности в отношении поступившего в их хозяйственное господство имущества. В субъективном смысле право собственности это правомочия и обязанности по отношению к определенной вещи конкретного собственника. В порядке, предусмотренном нормами права собственности, субъективные права и юридические обязанности в отношении имущества не только возникают, но также изменяются и прекращаются [1, с. 162].

Законодатель, применительно к праву собственности, употребляет два понятия: «приобретение» и «возникновение». Закрепляя в ст. 8 ГК РФ, что гражданские права и обязанности «возникают», ст. 218 регулирует «приобретение» права собственности. Эту двойственность ученые объясняют тем, что большинство оснований возникновения права собственности – юридические действия, то есть факты реальной действительности, зависящие от воли участников соответствующих правоотношений, с которыми законодатель связывает возникновение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей [2, с. 37]. В.П. Грибанов рассматривает приобретение права как разновидность возникновения права. А.В. Лисаченко возникновением права называет начало существования нового субъективного права не связанное с действиями субъекта правоотношений, приобретение предполагает определенный волевой процесс, результатом которого выступает начало существования права. П.М. Ходырев раскрывает данные понятия через толкование слов «приобрести» и «возникнуть». Так, понимая «приобретение», как «становление обладателем чего-либо», то есть переход из состояния несобственника в состояние собственника, мы связываем данную категорию с личностью, то есть субъектом правоотношений. Слово «возникнуть» – начаться, образоваться, мы употребляем в отношении права [3, с. 58]. Из вышесказанного мы можем определить, что понятия «приобретение права» и «возникновение права» регулируют одно правовое явление, однако с разных сторон: право собственности возникает у лица, а лицо, в свою очередь, приобретает право собственности.

Основаниями возникновения (приобретения) права собственности являются различные юридические факты, то есть обстоятельства реальной жизни, с которыми закон связывает возникновение права собственности на определенное имущество у конкретных лиц [2, с. 37]. Возникновение права собственности – результат объективизации воли субъекта.

Все основания приобретения права собственности наукой гражданского права традиционно классифицируются на первоначальные и производные. Основой такого разделения служат «критерий свободы» и «критерий правопреемства». Сторонники применения «критерия свободы», к первичным основаниям приобретения права собственности относят способы, при помощи которых право собственности возникает независимо от воли иных лиц, а к производным – такие, когда право собственности возникает по воле предшествующего собственника. Сторонники «критерия правопреемства» в качестве первичных выделяют основания, при которых правопреемство отсутствует, а к производным – основания, базирующиеся на переходе прав от одного собственника к другому [4, с. 161]. Мы берем за основу разграничения способов приобретения прав собственности волю предшествующего собственника, то есть «критерий свободы»

В юридической литературе понятие «основания приобретения» часто отождествляется с понятием «способы приобретения», даже законодателем эти понятия используются как синонимы [5, с. 97]. Наиболее распространено мнение, что в качестве способов приобретения права собственности необходимо понимать действия, изложенные в ст. 219-234 ГК РФ. Приверженцами этой точки зрения являются такие ученые, как Е.А. Суханов и Ю.К. Толстой. Однако авторы не проводят четкого разграничения между основаниями и способами приобретения права собственности, употребляя эти понятия как тождественные. В связи с этим значима позиция Д.В. Себельдиной, которая определяет способы приобретения права собственности как реальные действия лица, в результате которых оно приобретает право собственности, а также указывает соответствующие им основания приобретения права соб-

ственности.

К первоначальным способам приобретения права собственности относятся создание и завладение вещью.

Создание (изготовление) новой вещи. Традиционно в юридической литературе производство рассматривается в качестве основного способа приобретения права собственности. В процессе производства создаются новые вещи, поступающие в собственность производителя. С. М. Корнеев отмечал, что создание в производственном процессе и строительстве новых вещей выступает юридическим фактом, с которым связывается возникновение права собственности на вновь создаваемое имущество [6, с. 1261].

Данному способу соответствуют определенные основания. Во-первых, это создание вещи лицом для себя с соблюдением требований закона. Приобретается право собственности на движимые вещи в момент окончания соответствующей деятельности направленной на создание, а для недвижимого имущества, подлежащего государственной регистрации – с момента такой регистрации. Следует отметить, что если вещь создается по договору для иного лица, то ее собственником становится заказчик. Если лицо создает вещь с целью ее последующей передачи, но при отсутствии обязательств по отношению к другим лицами, то оно становится собственником создаваемого имущества. Во-вторых, приобретение права собственности путем переработки. Право собственности на новую движимую вещь приобретает собственником материалов в результате их переработки другим лицом, однако, с последующим возмещением стоимости переработки. В случае если стоимость переработки существенно превышает стоимость материалов и лицо, осуществившее переработку, действовало добросовестно, то право собственности возникает у лица, осуществившего переработку. В данном случае, указанное лицо обязано возместить собственнику материалов их стоимость. Третьим основанием выступает приобретение права собственности на самовольную постройку.

Следующим способом приобретения права собственности выступает завладение вещью. ГК РФ предусматривает 7 оснований приобретения права собственности для этого способа:

1. Обращение в собственность общедоступных для сбора вещей. Указанные объекты, как правило, находятся в государственной или муниципальной собственности, а правовой режим этих объектов детализируется специальными законами, регулирующими порядок сбора общедоступных вещей. Например, ст. 40 ФЗ «О животном мире» от 24.04.1995 N 52-ФЗ г. устанавливает, что пользователи имеют право собственности на добытые объекты животного мира и продукцию, полученную от них [7].

2. Приобретение права собственности на бесхозные вещи. Согласно ГК РФ бесхозной является вещь, не имеющая собственника или собственник которой не известен либо от права собственности на которую собственник отказался [8]. Е.А. Суханов определяет, что понятие бесхозных вещей охватывает такие разновидности объектов, как клад, находка, брошенные собственником вещи, безнадзорные животные.

3. Приобретение права собственности на движимые вещи, от которых собственник отказался. Отрешение от права собственности регулируется ст. 236 ГК РФ, может быть осуществлено любыми общедоступными способами, явно свидетельствующими о намерении лица прекратить право собственности на имущество, об утрате всякой заинтересованности в нем: выбрасыванием на свалку, оставлением на произвол судьбы в ином месте [8]. Следует отметить, что закон употребляет категорию «брошенные вещи» только применительно к движимым вещам. Порядок обращения данной категории объектов в собственности закрепляется ч. 2 ст. 226 ГК РФ. Законодатель устанавливает два способа приобретения в зависимости от стоимости вещи: обращение в собственность путем использования или совершения иных действий, указывающих на приобретение господства над вещью, а также признание судом вещи бесхозной.

4. Приобретение права собственности на находку. Под находкой в современном законодательстве понимается случайное обнаружение чужой вещи, выбывшей из владения собственника помимо его воли вне сферы его владения. Следует отметить, что если потеря вещи произошла в сфере владения собственника, к примеру, у него дома, то, с гражданско-правовой позиции, при ее обнаружении третьим лицом, вещь не может быть признана находкой. В случае соблюдения находчиком требований,

предусмотренных ст. 227 ГК РФ, то в течение шести месяцев с момента заявления о находке, если не установлено лицо, уполномоченное на получение вещи не установлено, то нашедший вещь приобретает право собственности.

5. Приобретение права собственности на безнадзорных животных. Ст. 231 ГК РФ закрепляет, что если в течение шести месяцев после заявления лицом о задержании безнадзорных домашних животных их собственник не будет обнаружен, то право собственности на данных животных приобретается лицом, у которого животные находились на содержании.

6. Приобретение права собственности на клад. Кладом, в соответствии с ч. 1 ст. 233 ГК РФ признаются зарытые в земле или сокрытые иным способом наличные деньги или ценные предметы, собственник которых не может быть установлен либо утратил на них право. При обнаружении клада право собственности возникает у лица нашедшего клад и у лица, которому принадлежит имущество, где клад был сокрыт в равных долях, если соглашением между ними не предусмотрено иное. Если же предварительного согласия собственника имущества, в котором был обнаружен клад, не было получено, клад целиком должен поступить именно ему. Вещи, относящиеся к памятникам истории и культуры, подлежат передаче в государственную собственность с вознаграждением в размере половины их стоимости, поступающим собственнику имущества, где был сокрыт клад, и нашедшему его лицу [2, с. 40].

7. Возникновение права собственности в силу приобретательной давности. Исходя из положений ст. 234 ГК РФ лицо, добросовестно, открыто и непрерывно, в течение длительного времени (пять лет движимыми вещами и 15 лет недвижимыми) владеющее чужим имуществом как своим собственным, приобретает право собственности на это имущество. Б.Н. Алейников выделяет пять условий, необходимых для приобретения права собственности: 1) длительность владения; 2) непрерывность владения; 3) открытость владения; 4) добросовестность владения; 5) владение имуществом как своим собственным [9, с. 54]. Право собственности на движимые вещи по общему правилу возникает автоматически по истечении установленного срока, а на недвижимые – после государственной регистрации, осуществление которой возможно на основании решения суда [1, с. 163].

К производным способам приобретения права собственности относится приобретение этого права путем изъятия, передачи или выкупа. Изъятие имущества является исключительным правом государства и совершается на следующих основаниях: реквизиция, конфискация и приобретение права собственности при обращении взыскания на имущество по обязательствам. В свою очередь к основаниям передачи стоит отнести случаи правопреемства при реорганизации юридического лица и наследование имущества, договоры об отчуждении имущества, а также приватизацию и переход выморочного имущества по наследству государству. И наконец, третий производный способ приобретения права собственности – выкуп также имеет свои основания. К ним следует отнести: выкуп бесхозно содержимых культурных ценностей; отчуждение недвижимого имущества в связи с изъятием участка; выкуп земельного участка для государственных или муниципальных нужд; выкуп домашних животных при ненадлежащем обращении с ними и приобретение права собственности при отчуждении имущества, которое в силу закона не может принадлежать данному лицу [5, с.100].

Рассмотрев различные основания и способы приобретения права собственности, можно сделать вывод о том, что названные понятия не являются равнозначными. В качестве оснований приобретения права собственности выступают юридические факты, которые, согласно закону, влекут за собой возникновения права собственности. Фактическими же действиями, вследствие которых лицо приобретает право собственности, являются способы приобретения данного права. Придерживаясь традиционной точки зрения о разграничении на первоначальные и производные способы приобретения права собственности по критерию правопреемства, к первым следует относить создание новой вещи и завладение, а в качестве производных способов понимать передачу, изъятие и выкуп.

Список литературы

1. Маньковский И.А. Приобретательная давность в системе оснований приобретения права собственности // Российский юридический журнал – № 4. – 2011. – С. 162-172.

2. Суханов Е.А. Гражданское право. В 4 т. Т. 2: Вещное право. Наследственное право. Исключительные права. Личные неимущественные права. – М.: ВолтерсКлувер. – 2006. – 496 с.
3. Ходырев П. М. Понятие и виды оснований возникновения права собственности // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». – №2. – 2007. – С. 57-62.
4. Когтева А.Н., Волченко А.В. Специфика возникновения права собственности на недвижимое имущество на основе приватизации. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – №1. – 2017. – С. 161-165.
5. Себельдина Д.В. Способы и основания приобретения права собственности. // журнал Юридическая наука – №6. – 2016. – С. 97-101.
6. Грядя Э. А. Основания приобретения права собственности по давности владения // Научный журнал КубГАУ - ScientificJournalofKubSAU. – № 100. – 2014. – С. 1261-1263.
7. О животном мире: федер. закон от 24 апр. 1995 г. N 52-ФЗ (в ред. от 03 июля 2016 г.) // Собрание законодательства РФ. 1995. № 17. Ст. 1462.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 01.07.2014) // Собрание законодательства РФ. 13.01.1997. № 2. Ст. 198.
9. Алейников Б.Н. Приобретательная давность как основание приобретения права собственности // Законы России: опыт, анализ, практика. – № 5. – 2007. – С. 54-58.

© Куница Е.В., Береславский В.А., 2017

УДК 340

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОЛИГРАФА КАК ДОКАЗАТЕЛЬСТВО В СУДЕ

БАТЫЩЕВА ЕЛЕНА ВАЛЕРЬЕВНА,

преподаватель кафедры административной
деятельности и охраны общественного порядка
Волгоградской академии МВД России,
город Волгоград, Российская Федерация

Аннотация: В течении последних лет в России сохраняется сложная криминалистическая ситуация. Неустойчивое состояние экономики, передел собственности, имущественное расслоение общества, вооруженные конфликты, и неуправляемые миграционные процессы, утрата значительной частью населения жизненных ценностей и ориентиров ведет к дальнейшему росту преступности. На этом фоне перед учеными криминалистами стоит задача обеспечения правоохранительных органов более эффективными методами и средствами раскрытия и расследования преступлений. Одним из них является психофизиологическое исследование с применением полиграфа, позволяющее по физиологической реакции человека достоверно установить значимость для него задаваемого вопроса.

Ключевые слова: детектор лжи, полиграф, полиграфная проверка.

Abstract: Over the past few years, a complex forensic situation has been preserved in Russia. The unstable state of the economy, the redistribution of property, the property stratification of society, armed conflicts, and uncontrolled migration processes, the loss of a significant part of the population's life values and landmarks leads to a further increase in crime. Against this background, the task of providing law enforcement agencies with more effective methods and means of disclosing and investigating crimes is facing criminal scientists. One of them is a psychophysiological study with the use of a polygraph, which allows one to reliably determine the significance of the question posed to him on the basis of a person's physiological reaction.

Key words: lie detector, polygraph, polygraph inspection.

Изучение правоохранительной практики показывает, что не все сотрудники органов внутренних дел, прокуратуры и суда знакомы с возможностями метода психофизиологической диагностики, недоверчиво относятся к результатам полиграфных проверок и, как следствие, недостаточно полно используют его в процессе раскрытия и расследования преступлений.

Ложь - это намеренное искажение истины, неправда, создание неправильных впечатлений с целью извлечение определенных выгод. Человеческое отношение на всем протяжении своего развития при разрешении каких либо спорных вопросов всегда сталкивалось с проблемой: как достоверно установить, говорит человек правду или нет. Уже в древние времена эмпирическим путем была выявлена связь эмоций, прежде всего страха, с изменением физиологических параметров организма человека, что использовалось некоторыми народами в судопроизводстве [1, с. 96].

В древнем Китае во время судебного разбирательства подозреваемый должен был удержать во рту горсть риса. Если после прослушивания обвинения он сам вынимал горсть рис сухим, то считался виновным, сильное эмоциональное напряжение вызывает прекращение деятельности слюнных желез.

У одного из древних индийских племен был обычай: во время судебного процесса подозреваемый очень тихо периодически ударял в гонг так, чтобы удары слышал только судья, но не стоящий сзади народ. И если при внезапном названии предметов, связанных с преступлением, удар в гонг становился сильнее и весь народ его слышал, это являлось доказательством виновности подозреваемого.

В африканских племенах при определении виновного колдун совершал свой танец вокруг подзреваемого, тщательно обнюхивая его. По интенсивности запаха пота он делал заключение, кто из подозреваемых виновен в совершении расследуемого преступления. Истории известен способ лжи, основанный только на психологии. В России в соответствии с нормами «Русской Правды» при отсутствии иных доказательств применялся «божий суд»: испытание водой, железом или судебный поединок [2, с. 68].

Таким образом, можно констатировать что в результате исторического развития знаний о закономерности связи между испытываемыми человеком эмоциями и изменением целого ряда физиологических параметров его организма, созданием инструментария их регистрации появилась реальная возможность достоверно определять степень корреляции между ними, дающую основание для вывода о сокрытии значимой для следствия информации [3, с. 118].

Особую актуальность проблема применения полиграфа приобретает в сфере борьбы с преступностью при осуществлении оперативно-розыскной и уголовно-процессуальной деятельности. Проверка на полиграфе позволяет не только определять наиболее перспективные направления расследования, выявлять преступников, но и получать доказательства их виновности. Учитывая, что результативность борьбы с преступностью во многом обеспечивается за счет уголовно-процессуальной деятельности, обратимся к вопросу о возможности применения полиграфа при производстве отдельных следственных действий.

Следственные действия - основной и наиболее распространенный способ собирания и проверки доказательств по уголовному делу. Правовой основой проверки на полиграфе при их производстве служат предписания ст. 164 УПК РФ, где наряду с другими общими правилами закреплена возможность применения технических средств и способов обнаружения, фиксации и изъятия следов преступления и вещественных доказательств. Законодатель здесь поступил мудро и дальновидно, отказавшись от исчерпывающего перечня технических средств, подлежащих применению при производстве следственных действий, что позволяет органам следствия и дознания использовать в своей деятельности достижения научно-технического прогресса.

Вместе с тем в законе не предусмотрены условия применения технических средств и способов обнаружения, фиксации и изъятия следов преступления и вещественных доказательств. В частности, технические средства должны обеспечивать получение достоверных результатов, не нарушать права и законные интересы участников следственных действий, не вступать в противоречие с требованиями морали, не создавать опасности для жизни и здоровья людей, применяться уполномоченными на то лицами. Кроме того, их использование должно осуществляться в установленном законом порядке и с соблюдением процессуальной формы [4, с. 24].

Противники применения полиграфа в уголовном судопроизводстве в качестве довода его процессуальной несостоятельности чаще всего называют ненадежность полученных результатов, т. е. невозможность установления их достоверности (либо низкая степень достоверности). На первый взгляд, действительно, полная достоверность при использовании полиграфа достигается лишь в случае отсутствия у испытуемого скрываемой информации при ответах на поставленные полиграфологом вопросы, что в принципе невозможно, так как людям (как мы ранее говорили) свойственно говорить неправду.

По данным ВНИИ МВД России, точность показателей современных полиграфов составляет не менее 96%, что вполне сопоставимо с точностью результатов традиционных видов криминалистических, а также многих других судебных экспертиз. Более того, при экспериментальной проверке на достоверность результатов применения полиграфа и результатов производства таких судебных экспертиз, как дактилоскопическая, портретная и почерковедческая, было установлено, что «технология проверок на полиграфе обладает степенью точности, сопоставимой и даже превосходящей большинство представляемых в настоящее время видов доказательств, которые фигурируют в судах по уголовным и гражданским делам» [5, с. 86].

Полиграф - допустимое для применения в уголовном судопроизводстве техническое средство, основанное на познанных наукой закономерностях, процессах и явлениях, гарантирующих получение достоверного результата. В связи с этим следует согласиться с высказанным в литературе мнением о

том, что игнорирование технических возможностей полиграфа означает отказ от рационального и вполне приемлемого способа получения ценной информации, необоснованное сужение процессуальных возможностей сторон по формированию уголовно-процессуальных доказательств. Анализ практики и литературных источников свидетельствует об активном применении полиграфа в ходе психофизиологических исследований, результаты которых оформляются в форме заключения судебной экспертизы либо заключения специалиста. Но при этом закон (ст. 80 УПК РФ) не дает однозначного ответа на вопрос о том, когда лицо, обладающее специальными познаниями, участвует в уголовном судопроизводстве в статусе эксперта либо специалиста и соответственно результаты проведенного им исследования оформляются заключением эксперта или специалиста. Однако лицо, ведущее производство по уголовному делу, должно иметь точный ответ на этот вопрос, поскольку неправильное истолкование и применение уголовно-процессуального закона влечет за собой признание полученных доказательств недопустимыми.

Заключение судебной психофизиологической экспертизы может носить вероятный характер, и его достоверность в этом случае должна быть подтверждена иными имеющимися в уголовном деле доказательствами. Оценка вероятного вывода эксперта производится по правилам оценки косвенных доказательств, а именно:

- а) косвенных доказательств должно быть несколько; они в совокупности должны образовывать систему и быть не только согласованы между собой, но и подкреплять друг друга;
- б) совокупность косвенных доказательств указывает на одно общее обстоятельство, входящее в предмет доказывания;
- в) система взаимосвязанных косвенных доказательств должна позволять сделать единственный вывод по делу и исключить возможность выдвижения каких-либо иных версий.

В основе следственных действий лежит метод расспроса как наиболее распространённый способ получения вербальной информации. Поэтому есть основания для предположения о том, что перспективным направлением в применении полиграфа станут многие следственные действия.

Список литературы

1. Р.И. Могутин, М.В. Субботина МВД РФ Волгоградская Академия Использование полиграфа в раскрытии преступлений. Волгоград 2005.
2. Основы психологии. М.: Педагогика, 1978.
3. В. С., Холодный Ю. И. Полиграф как средство получения ориентирующей криминалистической информации, 2015.
4. Вагин, О.А. Постатейный комментарий к Федеральному закону «Об оперативно-розыскной деятельности» со словарем законодательных терминов/О.А. Вагин, А.П. Исиченко. М., 2014.
5. Шумилов, А.Ю. Комментарий к Федеральному закону «Об оперативно-розыскной деятельности»/А.Ю. Шумилов. 7-е изд., доп. и перераб. М., 2007.

УДК 340

ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРИЗНАКИ ПОБОЕВ И ИСТЯЗАНИЯ

ЮРОВА К.И.,

К.и.н., декан факультета экономики и права ОЧУ ВО
«Московский инновационный университет»

ДИЛАНЧАН Р.Р.

Студент 4 курса ОЧУ ВО «Московский инновационный университет»

Аннотация: Объективная сторона любого преступления характеризуется совокупностью факультативных и обязательных признаков. Проанализируем их применительно к составам побоев и истязания.

Ключевые слова: объективная сторона, процесс, побои, истязание, преступления против здоровья.

OBJECTIVE EVIDENCE OF BEATINGS AND TORTURE

Yurova K.I.,
Dylanchan R.

Abstract: the Objective aspect of any crime is typically a combination of optional and mandatory features. Analyze them with respect to compositions of beatings and torture.

Key words: the objective side of the process, beatings, torture, crimes against health.

Согласно уголовному законодательству РФ (ст. 116 УК РФ) побои – это нанесение побоев или совершение иных насильственных действий, причинивших физическую боль, но не повлекших последствий, указанных в ст. 115 УК РФ. Объективная сторона рассматриваемого преступления состоит, во-первых, в нанесении побоев, во-вторых, в совершении иных противоправных насильственных действий, причинивших физическую боль. И те и другие не влекут последствий, которые предусмотрены ст. 115 УК РФ, т.е. незначительной стойкой утраты общей трудоспособности или кратковременного расстройства здоровья.

Главным отличительной чертой данного преступления является причинение физической боли без причинения видимого вреда здоровью человека. Н.И. Загородников отмечал, что трудности в фиксации объективных признаков побоев вовсе не означают, что данное преступление лишено самостоятельности; напротив, это характерный признак данного преступления. Общественная опасность изучаемого преступления заключается в том, что в результате побоев нарушается право человека на телесную неприкосновенность – необходимое условие функционирования личности как биосоциального существа.

Несмотря на то, что видимых повреждений при этом не причиняется, побои представляют общественную опасность, поскольку причиняемая физическая боль нарушает нормальное функционирование человеческого организма и может вызвать даже смерть от болевого шока. Общественная опасность данного деяния проявляется еще и в том, что часто результат преступления наступает не сразу после нанесения побоев, а спустя некоторый промежуток времени.

Следует обратить внимание на отсутствие четкости в понятии "побои" в уголовном законодательстве. Во-первых, непонятно, какое минимальное количество ударов (три, четыре, пять или два)

составляет "множество" и позволяет квалифицировать деяние как побои. Во-вторых, законодатель ориентирует, на то что побои не оставляют после себя каких либо повреждений, а только причиняют физическую боль.

В настоящий момент в п. 9 в приказе Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации "Об утверждении медицинских критериев определения степени тяжести вреда, причиненного здоровью человека" указано, что поверхностные повреждения у лица, в т. ч. кровоподтеки, ссадины, ушиб мягких тканей, включающий гематому и кровоподтек, поверхностная рана и другие повреждения, не влекущие за собой кратковременного расстройства здоровья или незначительной стойкой утраты общей трудоспособности, нужно расценивать как повреждения, не причинившие вред здоровью человека [1]. Вступление приказа в силу во многом облегчило правоприменительную практику.

В-третьих, диспозиция ст. 116 УК РФ шире названия данной статьи, поскольку охватывает совершение иных насильственных действий. При этом законодатель не говорит о том, что конкретно следует понимать под иными насильственными действиями, для которых многократность обычно не указывается в качестве условия наступления ответственности.

Побои традиционно понимаются как удары. Содержание понятия "иные насильственные действия" в УК РФ не раскрывается. К таким действиям в уголовно-правовой литературе относят причинение физической боли выкручиванием рук, сечением, щипанием, защемлением той или иной части тела потерпевшего при помощи каких-либо приспособлений, воздействие на потерпевшего огнем или с помощью иных природных биологических факторов, например, путем использования животных и насекомых, если все это сопряжено с причинением физической боли.

Законодатель конструирует ст. 116 УК РФ по способу воздействия на организм человека, в то время как основанием выделения ст. 111, 112, 115 УК РФ является различная степень тяжести вреда, причиненного здоровью потерпевшего. Указание в диспозиции ст. 116 УК на то, что побои и иные насильственные действия причиняют физическую боль, т. е. определенным образом оказывают воздействие на орган человека, но вместе с тем не влекут последствий, указанных в ст. 115 УК РФ, по существу выводит наступившие общественно опасные последствия за рамки трех перечисленных выше степеней тяжести вреда здоровью. В данной ситуации по нашему мнению, речь должна идти о причинении значительного вреда здоровью человека [3].

Причина этих расхождений выражается в неточности, неконкретности формулировки ст. 116 УК РФ, т.е. если совершенное деяние не повлекло последствий ст. 115 УК РФ, то применяется ст. 116 УК РФ, т. к. лицо к уголовной ответственности привлечь надо, чтобы у виновного не возникло чувства безнаказанности за причинение физической боли потерпевшему.

В это связи следует предложить внести дополнения в ст. 116 УК РФ в виде примечания, где будет дано определение термина "побои", а именно: действия, характеризующиеся многократным (не менее трех раз) нанесением ударов, – это во многом облегчит правоприменительную практику.

В соответствии с нашей точной зрения, побои – это нанесение ударов не менее трех раз, а нанесение, например, одного удара – это совершение иных насильственных действий, причинивших физическую боль, но не повлекших последствий, указанных в ст. 115 УК РФ. Об этом свидетельствует и судебная практика.

Главной причиной ошибок при квалификации данных преступлений является неопределенность терминов "нанесение побоев" или "иные насильственные действия", а также их количественные и качественные признаки. Под многократностью ударов следует понимать как нанесение определенного количества их как одномоментно (одному и тому же лицу, в одном и том же месте), так и в течение некоторого времени по одному удару, что не повлекло кратковременного расстройства здоровья. При такой ситуации важно установить направленность умысла. Отдельные удары, которые наносятся потерпевшему, например, ежедневно, могут выступать как способ совершения другого правонарушения или преступления (оскорбление, истязание) [2].

Под иными насильственными действиями следует понимать любое разовое или многократное насильственное противоправное воздействие на тело человека, не повлекшее расстройство здоровья

(толчок, выкручивание рук, щипки, пинок, дергание волос, защемление пальцев рук без признаков истязания и т.д.).

Список литературы

1. Приказ Минздравсоцразвития РФ "Об утверждении Медицинских критериев определения степени тяжести вреда, причиненного здоровью человека" от 24.04.2008 № 194н (ред. от 18.01.2012) // Российская газета. № 188. 05.09.2008.
2. Буров В.В., Кароян И.В., Николаева А.Н., Олейник С.А., Олейник Е.П. Титков В.И. Шаймарданова Л.К. Юрова К.И. Актуальные вопросы современной науки и общества/" Коллективная монография преподавателей Факультета экономики и права ОЧУВО "Московский инновационный университет" и АНОВО "Университет российского инновационного образования", Казань, 2016.
3. Российское законодательство X–XX веков. - М., 2015. Т. 2.

УДК 340

ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА ЗДОРОВЬЮ ЧЕЛОВЕКА

ЮРОВА К.И.,

К.и.н., декан факультета экономики и права ОЧУ ВО
«Московский инновационный университет»

ДИЛАНЧАН Р.Р.

Студент 4 курса ОЧУ ВО «Московский инновационный университет»

Аннотация: Преступления против здоровья, в число которых входят побои и истязание, более или менее четко формулируются в законодательствах различных стран, начиная с XIX века. Это вовсе не означает, что до этого времени уголовная ответственность за такие преступления не предусматривалась.

Ключевые слова: уголовный процесс, процесс, побои, истязание, преступления против здоровья.

THE EMERGENCE AND DEVELOPMENT OF RUSSIAN CRIMINAL LEGISLATION ON RESPONSIBILITY FOR CAUSING HARM TO HUMAN HEALTH

Yurova K.I.,
Dylanchan R.

Abstract: Crimes against health, including beating and torture, more or less clearly formulated in the legislation of various countries since the nineteenth century. This does not mean that until that time the criminal responsibility for such crimes was not provided.

Keywords: criminal process, process, beatings, torture, crimes against health.

Во всех списках Русской Правды дошедших до нашего времени, содержатся нормы об ответственности за причинение вреда здоровью человека. Однако необходимо особо отметить, что на Руси охрана здоровья из частного интереса через некоторое время видоизменялась в общественное благо, которое охраняется государством уголовно-правовыми средствами. При этом степень такой защищенности полностью зависела от социальной стратификации потерпевшего.

Так в тексте наиболее древнего варианта Русской Правды (Краткой редакции) предусматривалась ответственность за нарушение телесной неприкосновенности.

Законодательство Руси с распадом Киевского государства развивалось преимущественно в форме уставов по отдельным вопросам, издаваемым теми или иными великими и удельными князьями.

Правовые нормы периода образования и укрепления Русского централизованного государства не содержали ничего даже отдаленно похожего на систему преступлений против здоровья, которая

насчитывала определенное количество преступных деяний соответствующего характера. Представления об уголовно-правовой охране здоровья человека находились на Руси в зародышевом состоянии. Вместе с тем анализ показывает, что перечисленные акты имели тенденцию к обобщенному формулированию норм права соответствующей категории и установлению дифференцированного наказания в зависимости от степени тяжести причиняемого вреда здоровью.

Следующим этапом в развитии юридической техники на Руси стало Соборное уложение царя Алексея Михайловича 1649 г., в котором среди прочих преступлений выделялась отдельная группа общественно опасных деяний, связанных с посягательством на личность. В Уложении предусматривалось суровое наказание за нарушение телесной неприкосновенности граждан в церкви во время богослужения (гл. I). Избиение кого-либо до смерти во время литургии влекло для виновного смертную казнь (ст. 4), а нанесение раны – месячное тюремное заключение, торговую казнь, а также выплату бесчестья в двойном размере (ст. 5), а за нанесение побоев полагалась выплата бесчестья и битье батогами (ст. 6).

Особенно стоит отметить, что Уложение жестоко карало тех насильственных преступников, которые для совершения своих деяний использовали батоги, кнуты или другие орудия особого причинения физической боли (ст. 11), а также применяли пытки к потерпевшему (ст. 12). Закон за совершение подобных преступлений предусматривал жестокое избиение кнутом с последующим водворением на месяц в тюрьму и выплатой в двойном размере "увечья" и "бесчестья". Стоит отметить, что в ряде случаев применялась даже смертная казнь.

Таким образом, Соборное уложение, уделяло значительное внимание дифференциации ответственности за преступления против здоровья и назначало наказания с учетом не только тяжести причиненного вреда, но и с учетом объекта, места и даже орудия совершения преступления.

Наибольший интерес из уголовно-правовых документов петровского времени представляет Артикул Воинский 1715 г. с кратким толкованием. Применительно к преступлениям против здоровья человека, в нем произошла дальнейшая дифференциация ответственности за нанесение телесных повреждений различной степени тяжести.

Так, впервые в истории российского уголовного законодательства была установлена ответственность за причинение вреда здоровью человека в драке в состоянии опьянения: (ст. 141). Примечательно, что алкогольное опьянение не только не влекло за собой уменьшение наказания, как это предусматривало Соборное уложение (гл. XXI. ст. 71–74), а наоборот, усугубляло его, хотя эта линия проводилась не совсем последовательно. Помимо этого, на правовую оценку содеянного значимое влияние оказывали последствия драки – наличие или отсутствие ранения или смертельного исхода для потерпевших [2, с. 181]. При выявлении у кого-либо из участников драки наличия телесных повреждений виновный привлекался к ответственности по другой, более жесткой, статье. Обращает на себя внимание устрашающий характер применяемых наказаний: для солдат – шпицрутены, для офицеров – позорящее наказание – жестокий караул у профоса и обязанность просить у обиженного прощения перед судом. Следует заметить, что данный Артикул устанавливал ответственность лишь в отношении зачинщиков драки, оставляя без внимания аналогичные действия остальных участников этого деяния.

В Воинском Артикуле тенденция увеличения общего количества составов преступлений против здоровья человека была продолжена. В отдельные статьи законодатель специально выделял наиболее распространенные в то время насильственные противоправные деяния, назначая за них телесные и членовредительские (увечья) наказания.

Давая оценку преступлениям против здоровья по Воинскому Артикулу Петра I, следует назвать еще два деяния соответствующей категории. Имеется в виду наиболее распространенный в то время способ нарушения телесной неприкосновенности гражданина – удар по щеке, расцениваемый в определенной степени как оскорбление (арт. 145), а также нанесение телесного повреждения с помощью трости или иного предмета (арт. 146). Указанные составы преступлений в некоторой степени являются прообразом современного состава побоев (ст. 116 УК РФ), хотя наказание за них следовало значительно более строгое по сравнению с санкцией действующего УК РФ – тюремное заключение или отсечение руки.

И все же поднять русское уголовное законодательство, в т.ч. и в части, касающейся ответственности за преступления против здоровья, на качественно новый уровень Петру I не удалось. Принятый в его царствование Артикул Воинский – по сути, первый российский Уголовный кодекс – является по своей идее все-таки военно-уголовным законом, пределы действия которого были ограничены. Базой правовой системы Российской империи на протяжении всего XVIII столетия продолжало оставаться Соборное уложение 1649 г. Однако принятое накануне вступления России в эпоху абсолютизма и удовлетворявшее потребности господствующего класса на стадии зрелого феодализма, оно вступило в непримиримое противоречие с развивающимся феодальным обществом и государством.

Изложенный материал свидетельствует о том, что российское уголовное законодательство об ответственности за преступления против здоровья, возникнув в X в. в недрах Русской Правды, прошло длительный путь эволюции в ходе развития и формирования нашего государства. Это законодательство неминуемо несло на себе отпечаток тех событий, которые оказали влияние на его совершенствование. За восемь веков своего существования из разрозненных норм, скорее обозначавших правовое регулирование, нежели реально осуществлявших уголовно-правовую охрану личности, российское уголовное законодательство о преступлениях против здоровья человека модифицировалось в определенную систему правовых средств и методов защиты от преступных посягательств, требующих, однако, своей кодификации [1, с. 76].

Список литературы

1. Буров В.В., Кароян И.В., Николаева А.Н., Олейник С.А., Олейник Е.П. Титков В.И. Шаймарданова Л.К. Юрова К.И. Актуальные вопросы современной науки и общества// Коллективная монография преподавателей Факультета экономики и права ОЧУВО "Московский инновационный университет" и АНОВО "Университет российского инновационного образования", Казань, 2016.
2. Российское законодательство X–XX веков. - М., 2015. Т. 2.

УДК 342

К ВОПРОСУ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ АДВОКАТА В РЕАЛИЗАЦИИ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПОПОВ АЛЕКСЕЙ ПАВЛОВИЧ

д.ю.н, доцент, заведующий кафедрой предпринимательского и таможенного права
ФГБОУ ВО Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова (Пятигорский филиал)

АКОПЯН ЛАРИСА РОЛАНДОВНА

Студент
ФГБОУ ВО Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова (Пятигорский филиал)

Аннотация: В статье обосновывается вывод о том, что законодательство в области адвокатской деятельности и адвокатуры не содержит норм, запрещающих адвокату одновременно быть индивидуальным предпринимателем и осуществлять помимо адвокатской какую-либо предпринимательскую деятельность, если она не связана с адвокатской.

Ключевые слова: адвокат, адвокатская деятельность, предпринимательская деятельность

TO THE QUESTION OF THE LIMITATION OF THE LAWYER IN THE IMPLEMENTATION OF THE CONSTITUTIONAL LAW ON THE IMPLEMENTATION OF BUSINESS ACTIVITY

Popov Alexey Pavlovich,
Akopyan Larisa Rolandovna

Abstract: The article substantiates the conclusion that the legislation in the field of advocacy and advocacy does not contain norms prohibiting an attorney to be an individual entrepreneur at the same time and to carry out any entrepreneurial activity in addition to advocacy, if it is not connected with a lawyer's.

Key words: lawyer, advocacy, entrepreneurial activity

Статья 34 Конституции РФ гласит: «Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности». Данное право может быть ограничено при наличии у лица специального статуса, налагающего на него ряд задач, не достижимых при осуществлении предпринимательской деятельности. В связи с этим частью 3 статьи 55 Конституции РФ установлено: «Права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены федеральным законом в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства». Например, Федеральный Закон «О прокуратуре» закрепляет, что «работник прокуратуры подлежит увольнению в связи с утратой доверия в случае осуществления им предпринимательской деятельности» [1]. В связи с прохождением гражданской

службы гражданскому служащему «запрещается заниматься предпринимательской деятельностью лично или через доверенных лиц» [2]. Также член Совета Федерации, депутат Государственной Думы «не вправе заниматься предпринимательской или другой оплачиваемой деятельностью, кроме преподавательской, научной и иной творческой деятельности» [3].

Стоит обратить внимание, что во всех приведенных выдержках из законов ограничение формулируется с помощью категории «предпринимательская деятельность» и привязанного к ней императивного запрета («не вправе», «запрещено», «подлежит увольнению»). Это значит, что сам факт регистрации лица в качестве ИП является основанием для применения в отношении него неблагоприятных последствий вплоть до лишения специального статуса.

Так как статьей 48 Конституции РФ «каждому гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи», в Федеральном Законе «Об адвокатской деятельности и адвокатуре» (далее – Закон об адвокатуре) регламентирован статус адвоката - независимого профессионального советника по правовым вопросам. В нем раскрыт порядок получения статуса адвоката, формы его деятельности, а также ряд ограничений, обязательных для соблюдения. Проанализируем ограничения, касающиеся предпринимательской и иной экономической деятельности.

Сама категория «предпринимательская деятельность» употребляется уже в самой первой статье Закона об адвокатуре, в которой закреплено: «Адвокатская деятельность не является предпринимательской» [4]. Аутентичское толкование данной нормы можно найти в пояснительной записке к законопроекту №299752-4, где указывалось, что «действующая формулировка п. 1 ст. 2 Закона позволяет адвокату заниматься фактически любым видом деятельности, что ставит под сомнение статус адвоката как независимого советника по правовым вопросам. В связи с этим проектом предлагается ограничить право адвокатов заниматься предпринимательской и иной оплачиваемой деятельностью». Проект федерального закона был отклонен, но его содержание позволяет сделать вывод, что статью 1 Закона об адвокатуре нельзя рассматривать как категорический запрет адвокату заниматься предпринимательской деятельностью, помимо адвокатской.

Абзац 1 пункта 1 статьи 2 Закона об адвокатуре ограничивает адвоката во вступлении в трудовые отношения в качестве работника, за исключением научной, преподавательской и иной творческой деятельности, а также в занятии государственных и муниципальных должностей. Кодекс этики, развивая данное положение, запрещает «заниматься иной оплачиваемой деятельностью в форме непосредственного (личного) участия в процессе реализации товаров, выполнения работ или оказания услуг» [5].

Как мы видим, в законодательстве об адвокатуре отсутствует запрет именно «предпринимательской деятельности», значит, сам факт регистрации в качестве ИП не может порождать негативные последствия.

За неоднозначностью запрета последовала разрозненность правоприменительной практики как при вынесении правоприменительных актов государственными органами, так и при разрешении дисциплинарных производств.

Например, Министерство Финансов РФ толкует ограничения расширительно и фактически констатирует полный запрет на занятие предпринимательской деятельностью. В Письме Министерства Финансов от 25 января 2008 г. № 03-11-04/2/12 сказано: «гражданин, имеющий статус адвоката, не может одновременно быть индивидуальным предпринимателем и осуществлять помимо адвокатской деятельности предпринимательскую деятельность, а, следовательно, и применять упрощенную систему налогообложения» [6].

Мы считаем, что Минфин не может ограничивать конституционную свободу предпринимательской деятельности, в том числе в отношении адвокатов. Наши доводы подкрепляются позицией Высшего Арбитражного Суда РФ, который постановил: «издаваемые Минфином России письма по вопросам налогообложения не отвечают критериям нормативного правового акта, потому не могут иметь юридического значения и порождать правовые последствия для неопределенного круга лиц» [7].

В 2007 году в дисциплинарной практике произошло резонансное противоречие, когда практически в одно и то же время были вынесены два абсолютно противоположных решения в отношении адвокатов, которые осуществляли деятельность в качестве арбитражных управляющих (в соответствии с

абз. 2 п. 2 ст. 20 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» (в ред. от 3.12.2007 г.) арбитражный управляющий должен был быть зарегистрирован в качестве ИП). Совет Адвокатской палаты Нижегородской области утвердил решение о прекращении дисциплинарного производства в отношении адвоката, осуществлявшего деятельность в качестве арбитражного управляющего [8, с. 2]. Менее чем через месяц, 12 апреля 2007 г., Совет Адвокатской палаты Воронежской области принял решение о прекращении статуса члена палаты – арбитражного управляющего на основании факта его регистрации в качестве ИП.

Особое внимание на данную проблему обращает Адвокатская Палата Московской Области, которая констатирует, что в Минюст Московской Области часто обращаются налоговые органы при выявлении ситуаций, когда статус адвоката совмещается со статусом индивидуального предпринимателя. Также отмечено, что в АПМО поступают запросы от адвокатов, на предмет возможности их регистрации в качестве ИП для сдачи в аренду принадлежащего им недвижимого имущества. Комиссия АПМО сделала вывод, что «исходя из анализа норм ФЗ и КПЭА сама по себе регистрация адвоката в качестве ИП не может рассматриваться в качестве дисциплинарного проступка» [9]. Но вместе с тем оговорено, что в действиях адвоката должен отсутствовать признак непосредственного (личного) участия в процессе реализации товаров, выполнения работ или оказания услуг, что напрямую запрещает КПЭА.

Интересной представляется позиция Комиссии Адвокатской Палаты Ростовской Области, которая толкует запрет экономической деятельности узко. Ее выводы сводятся к тому, что регистрация адвоката в качестве ИП с целью реализации своих имущественных прав, гарантированных Конституцией РФ и выполнения требований налогового законодательства об уплате налога с полученного дохода, не могут повлечь применение к адвокату мер дисциплинарного воздействия, если она не отразилась на его профессиональной деятельности и не причинила ущерба доверителям [10]. Комиссия подчеркивает, что КПЭА может регулировать лишь «собственно адвокатские отношения» и не должен ограничивать иные сферы деятельности, если в их рамках адвокат не оказывает юридические услуги.

Таким образом, мы можем констатировать полную разрозненность дисциплинарной практики и череду взаимоисключающих решений и выводов Комиссий Палат Адвокатов разных субъектов РФ. На наш взгляд, подобный «правоприменительный диссонанс» неприемлем в вопросе реализации конституционного права гражданина на свободное осуществление предпринимательской деятельности и требует немедленного разрешения.

Список литературы

3. Федеральный закон «О прокуратуре Российской Федерации» от 17.01.1992. № 2202-1 (ред. от 07.03.2017) // Собрание законодательства РФ. 20.11.1995. № 47. Ст. 4472.
4. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004. №79-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 19.12.2016) // Собрание законодательства РФ. 02.08.2004. №31. Ст.3215.
5. Федеральный закон «О статусе члена Совета Федерации и статусе депутата Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» от 08.05.1994. № 3-ФЗ (ред. от 19.12.2016) // Собрание законодательства РФ. 09.05.1994, № 2. Ст. 74.
6. Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» от 31.05.2002. № 63-ФЗ (ред. от 02.06.2016) // Собрание законодательства РФ. 10.06.2002. № 23. Ст. 2102.
7. Кодекс профессиональной этики адвоката (ред. от 22.04.2015) // Вестник Федеральной палаты адвокатов РФ. № 3. 2013.
8. Письмо Минфина России от 25 января 2008 г. № 03-11-04/2/12 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.eg-online.ru/article/55054/>
9. Об оставлении без изменения определения ВАС РФ от 24.08.2006 № 8519/06: Постановление Президиума ВАС РФ от 16.01.2007 № 12547/06 // Вестник ВАС РФ. № 3. 2007
10. Самков Ю.А. В Воронеже казнят, а в Нижнем милуют // Адвокатская Газета. – № 18 (035). –

2008. – С. 2–3

11. Анализ дисциплинарных проступков АПМО [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.apmo.ru/uid123/?show=theme&id=1036>

12. Заключение Квалификационной комиссии Адвокатской палаты Ростовской области от 24 июля 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.advpalataro.ru/publications/index.php?ID=8554>

© А.П.Попов, 2017

© Л.Р.Акопян, 2017

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

EUROPEAN SCIENTIFIC CONFERENCE

ЧАСТЬ 1

Сборник статей

IV Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 7 июня 2017 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 15.06.2017.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 27,7

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

www.naukaip.ru