



ИнтерактивПлюс
Центр Научного Сотрудничества

ISSN 2411-8133

№ 4 (10)

НОВОЕ СЛОВО В НАУКЕ: перспективы развития Том 2



**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ X МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

Чебоксары 2016

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»

Актюбинский региональный государственный университет
имени К. Жубанова

Кыргызский экономический университет имени М. Рыскулбекова

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Новое слово в науке: перспективы развития

Том 2

Сборник материалов
X Международной научно-практической конференции

Чебоксары 2016

Рецензенты: **Верещак Светлана Борисовна**, канд. юрид. наук, заведующая кафедрой финансового права юридического факультета ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»

Дадян Эдуард Григорьевич, канд. техн. наук, доцент ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Мейманов Бактыбек Каттосевич, д-р экон. наук, и.о. профессора, член Ученого совета НИИ инновационной экономики при Кыргызском экономическом университете им. М. Рыскулбекова, вице-президент Международного института стратегических исследований, Кыргызстан

**Редакционная
коллегия:**

Широков Олег Николаевич, главный редактор, д-р ист. наук, профессор, декан историко-географического факультета ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова», член общественной палаты Чувашской Республики 3-го созыва

Абрамова Людмила Алексеевна, д-р пед. наук, профессор ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»

Яковлева Татьяна Валериановна, ответственный редактор
Митрюхина Наталия Анатольевна, выпускающий редактор

Дизайн

обложки: **Фирсова Надежда Васильевна**, дизайнер

Н74 Новое слово в науке: перспективы развития : материалы X Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 31 дек. 2016 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – № 4 (10). – 308 с.

В сборнике представлены материалы участников X Международной научно-практической конференции, отражающие содержание актуальных исследований в различных областях научного знания. Приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области. Предназначен для широкого круга читателей. Статьи представлены в авторской редакции.

Сборник размещен в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ).

Предисловие



Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс» совместно с Федеральным государственным бюджетным образовательным учреждением высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова», Актобинским региональным государственным университетом имени К. Жубанова и Кыргызским экономическим университетом имени М. Рыскулбекова представляют сборник материалов по итогам X Международной научно-практической конференции **«Новое слово в науке: перспективы развития»**.

В сборнике представлены статьи участников X Международной научно-практической конференции, посвященные приоритетным направлениям развития науки и образования. В 161 публикации двух томов нашли отражение результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области.

По содержанию публикации второго тома разделены на основные направления: «Философия», «Экология», «Экономика», «Юриспруденция».

Авторский коллектив сборника представлен широкой географией: городами России (Москва, Санкт-Петербург, Севастополь, Абакан, Актобе, Армавир, Астрахань, Владивосток, Волгоград, Воронеж, Грозный, Екатеринбург, Йошкар-Ола, Казань, Калининград, Кемерово, Краснодар, Красноярск, Курск, Липецк, Магнитогорск, Махачкала, Набережные Челны, Нальчик, Нижний Новгород, Новокузнецк, Новосибирск, Оренбург, Орёл, Петрозаводск, Пятигорск, Ростов-на-Дону, Самара, Саратов, Симферополь, Сочи, Ставрополь, Стерлитамак, Сургут, Тамбов, Тверь, Тольятти, Тюмень, Ульяновск, Уфа, Хабаровск, Ханты-Мансийск, Чайковский, Чебоксары, Челябинск, Шахты, Элиста, Якутск, Ялта), Королевства Швеции (Линчёпинг), Кыргызстана (Актобе), Латвийской Республики (Рига), Литовской Республики (Каунас) и Республики Казахстан (Алматы, Караганда, Кокшетау).

Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Академия Генеральной прокуратуры Российской Федерации, Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ, Нижегородская академия МВД России), университеты и институты России (Армавирский государственный педагогический университет, Башкирский государственный университет, Волгоградский государственный социально-педагогический университет, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Военный университет, Волгоградский государственный университет, Государственный университет управления, Дальневосточный федеральный университет, Донской государственный технический университет, Казанский государственный аграрный университет, Казанский государственный институт культуры, Кемеровский

государственный институт культуры, Краснодарский университет МВД России, Красноярский государственный педагогический университет им. В.П. Астафьева, Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, Кубанский государственный университет, Кубанский Институт информзащиты, Липецкий государственный технический университет, Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, Мордовский государственный педагогический институт им. М.Е. Евсевьева, Московский политехнический университет, Набережночелнинский государственный педагогический университет, Национальный исследовательский университет «МЭИ», Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина, Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева, Петрозаводский государственный университет, Поволжский государственный технологический университет, Поволжский государственный университет сервиса, Российский государственный гидрометеорологический университет, Российский государственный социальный университет, Ростовский государственный университет путей сообщения, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Самарский государственный технический университет, Самарский национальный исследовательский университет им. академика С.П. Королева, Санкт-Петербургский военный институт войск национальной гвардии Российской Федерации. Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А., Саратовский национальный исследовательский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, Северо-Кавказский федеральный университет, Сибирский государственный индустриальный университет, Сибирский государственный университет путей сообщения, Сибирский федеральный университет, Сочинский государственный университет, Сургутский государственный университет, Международный институт компьютерных технологий, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Московский гуманитарный университет, Московский институт юриспруденции, Тверской государственный технический университет, Тольяттинский государственный университет, Тюменский индустриальный университет, Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова, Уральский государственный горный университет, Уральский государственный педагогический университет, Уральский государственный университет путей сообщения, Уральский государственный экономический университет, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, Уфимский государственный нефтяной технический университет, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Хабаровский государственный университет экономики и права, Хакассский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, Чайковский государственный институт физической культуры, Чеченский государственный университет, Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Юго-За-

падный государственный университет, Югорский государственный университет, Южно-Уральский государственный медицинский университет, Южно-Уральский государственный университет), Королевства Швеции (Университет Линчепинга), Кыргызстан (Актюбинский региональный государственный университет им. К. Жубанова), Латвийской Республики (Институт транспорта и связи), Литовской Республики (Литовский университет здоровья), Республики Казахстан (Алматинский университет энергетики и связи, Карагандинский государственный университет им. академика Е.А. Букетова, Кокшетауский университет им. А. Мырзахметова, Центрально-Азиатский университет).

Небольшая группа образовательных учреждений представлена колледжами и научными учреждениями.

Участники конференции представляют собой разные уровни образования и науки от докторов и кандидатов наук ведущих вузов страны, профессоров, доцентов, аспирантов, магистрантов и студентов до преподавателей вузов, а также научных сотрудников. Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, участие в X Международной научно-практической конференции **«Новое слово в науке: перспективы развития»**, содержание которой не может быть исчерпано. Ждем Ваши публикации и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Главный редактор – д-р ист. наук, проф.
Чувашского государственного университета имени И.Н. Ульянова,
декан историко-географического факультета
Широков О.Н.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ФИЛОСОФИЯ

<i>Баймурзина А.С.</i> Теология – единый процесс умственного и нравственного развития	10
<i>Дьяконова С.Г., Яковлев Н.А.</i> Необходимость имения смысла жизни и цели для современного человека	14
<i>Захаров А.В., Забелина И.Н., Оболенцев Д.Л.</i> Философское осмысление интеллектуальной собственности	16
<i>Климков О.С.</i> Теологические аспекты византийской философии.....	18
<i>Овсянников Е.И., Гаврилов Д.И., Малышев В.Б.</i> Олимпийские ценности: в древней Греции и в современном мире	21
<i>Федосеенков А.В.</i> Самосознание: преобразующая субъективность..	23
<i>Фоменко Е.А.</i> «Люди Писания» в свете Корана	25
<i>Харламова Е.А.</i> Философские взгляды софистов	27

ЭКОЛОГИЯ

<i>Кауметова Д.С., Капбасова Г.А., Саржанова З.М.</i> Рекультивация нарушенных земель в Акмолинской области	29
<i>Холодных А.В., Ишембитова Г.Г.</i> Вредное воздействие мусора на окружающую среду в Республике Башкортостан	31

ЭКОНОМИКА

<i>Сапунова Т.А., Приходченко Ю.Н.</i> Прогнозирование объемов потребительского кредитования в России на 2017 год.....	33
<i>Сапунова Т.А., Чистякова Н.О.</i> Прогнозирование состояния рынка банковских карт.....	35
<i>Акугинова Е.М.</i> Налогообложение доходов физических лиц: приоритеты и перспективы развития в России	37
<i>Апутьцина А.С., Барботько М.О., Пономарева Н.А.</i> Влияние внешне-экономических и политических факторов на валютный курс	40
<i>Астафьева К.К., Савинкова Т.А.</i> Упрощенная и патентная системы налогообложения: преимущества и недостатки для индивидуального предпринимателя.....	42
<i>Ахмутханова З.А.</i> Проблемы благотворительности и спонсорства в современной России.....	45
<i>Бабешкова Е.В.</i> Конкурентоспособность России в международном контексте	48
<i>Беспалова О.В.</i> Оценка финансовых результатов и пути их совершенствования.....	51
<i>Борисов И.А., Шарапова В.М.</i> Подходы к эмпирическому моделированию внутрифирменного оппортунизма	58

Борисов И.А., Шарапова Н.В. Модели управления банковскими активами в условиях существования факторных издержек	61
Бородин А.В., Николаева Н.А., Акмазикова М.А. Онтологический анализ процесса внедрения системы бюджетирования организации	65
Гасанов Э.А., Бойко Т.С., Фролова Н.С. Методы оценки потенциала малых инновационных фирм.....	68
Гиматдинова А.Е., Савинкова Т.А. Сравнительный анализ ведения бизнеса в Сингапуре и Китае.....	75
Гурьева Е.Ю. Миграционная политика	77
Гурьева Е.Ю. Удовлетворенность условиями труда персонала в организации (на примере администрации МО с. Верхневилуйск)	79
Гурьева Е.Ю. Условия труда и пути их совершенствования.....	81
Дьяконова С.Г., Яковлев Н.А. Проблемы развития туризма в Якутии.....	83
Загвоздина К.Н., Выскребенцев И.С., Фролова Л.А. Анализ и оценка внешней среды УрГУПС	84
Зюзин Д.И. Анализ категориального аппарата в контексте инновационной активности	87
Камарова Т.А. Подходы к определению «нестандартная форма занятости»	92
Камарова Т.А. Уровень развития нестандартных форм занятости: результаты исследования экономически активного населения г. Екатеринбурга.....	98
Кинель К.Г. Влияние изменения маркетинговой стратегии туристического управления Таиланда на развитие туристских обменов между Россией и Таиландом	104
Кнауэс Р.Р. Диагностика кризисного состояния предприятия	108
Кнауэс Р.Р. Сущность и принципы антикризисного управления.....	112
Курбанаева Л.Х., Стерлядев В.И. Налоговый потенциал: методы оценки и пути повышения	115
Лонгинова М.Д. Что влияет на выбор стратегии организации.....	121
Любишина Д.С., Карпунин А.И., Чернышова М.В. Проблемы реализации механизма паевых инвестиционных фондов в России.....	123
Макарова И.Л. Определение интегрального показателя общественного здоровья	128
Мелешкина И.М. Разработка методического подхода предупреждения риска банкротства организаций книгоиздания и книгораспространения... ..	139
Орманова Ж.Б. Противоречия экономики знаний как территория конструирования устойчивой рыночной позиции экономического субъекта	142
Ошовская Н.В. Направления устойчивого эколого-экономического развития курортной территории	153
Павлова Ю.А., Шарипова Д.И. Финансирование нефтяных компаний в условиях кризиса	157

Пахомова В.Н. Пути повышения ликвидности на примере ПАО «Ростелеком»	160
Першин М.С. Инвестиции как фактор повышения стоимости человеческого капитала предприятия	162
Петрова Е.Л. Анализ деятельности ООО «Гиперавто» г. Владивостока на рынке шин и их основные конкуренты	169
Петрова Е.М. Брендинг как эффективный управленческий инструмент развития территории.....	175
Ромашова Э.А., Силаева Е.В. Влияние стандартизации на общество .	179
Рыкунова Л.С. Разработка документированной процедуры «Контроль геометрических параметров резцов»	183
Семина Н.А. Малый бизнес: трудности становления и пути их преодоления.....	193
Семина Н.А. Роль малого бизнеса для России	196
Скоробогатова О.И. Выявление социальных идей. Возможности, инновации, бизнес-план социального предприятия.....	199
Струева О.В., Шевлякова Е.М. Техническое перевооружение как основной фактор эффективного развития промышленных предприятий.....	202
Тимофеева Е.М. Порядок формирования показателей отчёта о финансовых результатах АО «ТВЭЛ»	206
Урбанав О.Л. Пространственное развитие Байкальского региона: проблемы и цели.....	221
Чажин И.А., Золотарюк А.В. Интернет-банкинг в России: возможна ли полная замена отделений банка?	224
Черкесова Э.Ю., Гегенава Р.М. Основы экономико-правового состояния местного самоуправления современной России	228
Чумпурова И.Г. Имидж руководителя организации.....	233
Шагалова М.А. Особенности кредиторской задолженности в торговой компании	236
Шапкина Д.М. Анализ финансовой устойчивости энергетической компании с помощью моделей прогнозирования банкротства.....	239
Шевченко М.А. Теоретические аспекты маркетинга персонала	242

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Авдеев С.В. Злоупотребление работниками трудовыми правами при банкротстве работодателя.....	245
Анащенко И.К. Актуальные вопросы основных начал трудового законодательства	248
Анащенко И.К. Медицинское освидетельствование призывников .	250
Анащенко И.К. Особенности заключения договоров согласно 44-ФЗ.....	252
Анащенко И.К. Свобода договора.....	253
Анащенко И.К. Товарный рынок	255
Анащенко И.К. Экономические правонарушения	257

Биджиева Д.Р. Современная судебная система, перспективы её развития .	258
Бушков И.А., Татьяна Л.Г. Современные проблемы расследования мошенничеств с использованием банковских карт	262
Давидян Б.А., Гнидко В.И. К вопросу о зависимости понимания прав человека от типа правопонимания	266
Данилов В.А. Роль таможенного контроля при применении классификационной системы ТН ВЭД ЕАЭС	268
Зеленская Н.В. Проблемы обеспечения законности нормотворческой деятельности органов местного самоуправления	272
Кабанова Л.Н. К вопросу о понятии имущественных санкций	275
Карпунин П.В., Буртовой М.Ю. Нормативное регулирование использования товарного знака в России и за рубежом	280
Лемза М.А. К вопросу о правовой природе обращения имущества в доход государства при осуществлении контроля за расходами	283
Мельцов В.М., Никитин Д.В. Деятельность подразделений по обеспечению безопасности дорожного движения МВД России (на материалах ГИБДД МВД по Чувашской Республике)	286
Попова А.Е. Правовое регулирование наследования иностранных граждан в Российской Федерации и российских граждан за рубежом .	289
Сивакова А.Ю. Некоторые аспекты применения ТН ВЭД ЕАЭС в РФ ..	290
Тарарухин Р.А. Институт посреднических услуг в таможенном деле	294
Фоминых Е.А. Оказание услуг как самостоятельный объект гражданских прав	297
Фоминых Е.А. Признаки договора возмездного оказания услуг, квалифицирующие его как самостоятельный вид договора	302

ФИЛОСОФИЯ

Баймурзина Айгуль Сарсеновна

преподаватель

Социальный колледж

ФГБОУ ВО «Российский государственный

социальный университет»

г. Москва

ТЕОЛОГИЯ – ЕДИНЫЙ ПРОЦЕСС УМСТВЕННОГО И ПРАВСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

***Аннотация:** как отмечает автор данной статьи, педагогика должна не только умственно развивать ребенка, но и нравственно. Необходимо во всех высших учебных заведениях добавить специальность «Теология» в подготовку каждого специалиста, который будет работать с ребенком. Прав был К.Д. Ушинский, говоря «изучение любого предмета – это единый процесс умственного и нравственного развития». Теология будет заниматься нравственным развитием. Специалисты разных дисциплин, придя в школу, смогут не только преподавать свой предмет, но и нравственно воспитывать учеников школ. В школах, колледжах также должен работать специалист «теолог», который будет заниматься с детьми наравне с психологом и социальным педагогом.*

Ключевые слова: педагогика, нравственность, доброта.

Наука зародилась до нашей эры, античная Греция, впитав в себя алфавит от финикийцев, математические знания Египта – дала античную философию, которая вобрала в себя все знания того времени. В это же время стали открываться школы ораторского искусства, где преподавали мудрецы «софисты», наверное, условно можно считать этот период началом педагогики. В Древней Греции рабы занимались обучением детей своих хозяев, они встречали и провожали ребенка в учебные заведения, носили восковые дощечки и стилосы, именно тогда и возникло слово «педагогика» («пейда» – малыш, гогос – водить) детовожждение.

Чуть позже педагогами стали люди прошедшие специальную подготовку – это стало профессией.

Эпоха Возрождения, подарила истории педагогов-гуманистов, чей лозунг был «Я – человек, и ничто человеческое мне не чуждо». Это Франсуа Рабле, Эразм Роттердамский, Ян Силос Каменский, Джон Локк, Руссо Жан Жак, Песталотци, К.Д. Ушинский. И Наконец, социалистический период педагогики – Это А.С. Макаренко, В.А. Сухомлинский. Педагогика – древнейшая наука, которая не стареет.

Стоит пристальней взглянуть на педагогические мысли К.Д. Ушинского – это народность, самобытность русской педагогической науки, воспитания в труде. К.Д. Ушинский воспитание – воспринимал как все-стороннее формирование личности, а это подразумевает знания человека, как объекта воспитания – во всех отношениях, для этого необходимо прекрасное знание психологии. Сейчас мы подошли к самому главному – именно К.Д. Ушинский провозгласил принцип изучения любого пред-

мета: это единый процесс умственного и нравственного развития. Великий педагог утверждал, личность воспитателя – это та сила, которую нельзя заменить никакими учебниками. Педагог должен любить свою профессию и своего ученика, только так можно достичь воспитательного результата. Нравственное воспитание учащегося, это важнейший элемент современной педагогики, без нравственной составляющей наши дети могут стать жертвами вербовщиков экстремистских организаций.

В XX веке проинформировалась к этому вынуждали такие факторы, как большой объем информации, возрастающий объем информации, возрастающий объем знаний, так как науки не стояли на месте. Развитие науки и экономики заставляли развиваться педагогику. Традиционная педагогика состояла из социальной педагогики и религиозной педагогики. Социальная педагогика строилась на воспитании и обучении детей в социальной среде, для социума в котором они впоследствии будут функционировать. Общество и государство давало ориентиры, которых нужно достичь. Педагогика, как наука, всегда шла рука об руку с психологией. Задачи, конечно отличались, если психология объясняет поведение людей разного возраста и в разной ситуации, то социальная педагогика решает задачи как достичь социального результата путем воспитательного процесса. К примеру: готов ли ребенок к школе – тест- психология, а подготовить ребенка к школе педагогика. Термин «социальная педагогика» был введен в обиход науки Ф.А. Дистервегом в XIX веке и прошла длинный путь развития до наших дней.

Большое влияние на социальную педагогику оказал русский педагог С.Т. Шацкий (1887–1934). С.Т. Шацкий утверждал, что главное в педагогике это развитие ребенка независимое от генетических задатков, а целиком и полностью зависит от той социально-экономической среды, в которой происходит воспитание. Самое главное, в воспитании ребенка, является социальная среда (традиции, обычаи, нормы поведения, которые формировались из поколения в поколения).

А.С. Макаренко утверждал, детская компания – вот важная составляющая воспитании личности. Опыт работы, талантливого педагога А.С. Макаренко, с трудными подростками продвинул далеко вперед социальную педагогику.

XX век в России – это период Советского Союза. 23 января 1918 года советское правительство приняло декрет от «Об отделении церкви от государства и школы от церкви», этим декретом церковь поставили на обочину истории, церковь стала бесправна.

Русская Православная церковь, в 20-е годы XX века, подверглась гонению, расстрелам, высылкам. Тысячи священнослужителей были подвергнуты репрессивным мерам, большинство храмов были закрыты или уничтожены. А как революцию встретил ислам? Большинство мусульман радовались, предполагая улучшение положения для своей религии и по началу действительно Советская власть не обращала внимание на мусульманские школы, шариатские суды, мечети. Мулла мог состоять в партии большевиков – все это продолжалось до середины 1920 годов. Участь мусульман и мусульманских мечетей стала такой же, как и у Русской Православной церкви.

Буддизм дольше всех был религией, которую не трогали большевики. В Москве в 1927 году прошел съезд буддийского духовенства и все шло

благополучно до 1929 года. В этот год, ламы были объявлены капиталистическим элементом и лишены гражданских прав, как и другие представители других религий.

Русская Православная церковь с первых дней войны проявила себя очень патриотично. Тысячи священнослужителей отправились на фронт – они сражались и умирали за Родину. Руководители Советского Союза видели, что среди народа растет религиозность и решили использовать церковь для поднятия морального духа и стойкости народа. Церковь была официально признана Советским государством. За годы Великой Отечественной войны улучшилось положение и других религий. Было разрешено открыть мечети, дацаны, синагоги – закрыты 1920–1930 гг. Начиная с конца 1980-х гг. русской Православной церкви стали возвращаться отнятые у нее храмы, и религия стала возвращаться к народу.

Надо отдать должное большевикам – они старательно вытесняли из жизни народа и общественной жизни религию. Религии не было места в социалистическом обществе – это был средний пережиток. Но народ не дал убрать из своей жизни религию, так как религиозность являлась частью культуры.

В период Советской власти религиозная педагогика в России не развивалась по понятным причинам. Сейчас, религиозная педагогика развивается. Родители везде одинаковы – они хотят добра своим детям. Родители хотят воспитать своего ребенка хорошим человеком. Хороший человек, в понимании большинства владеет нормами морали, правилами поведения в обществе.

В духовно-нравственном воспитании ребенка два направления:

1. Добродетель ребенку прививается религией.
2. Полноценного члена общества можно воспитать с помощью социальной педагогики.

Так какое же направление оптимально для наших детей? Попробуем разобраться. Воспитание – это формирование определенных качеств. Религиозная педагогика формирует духовно-нравственные качества. Каким бы не было религиозное воспитание – оно должно способствовать раскрытию самых лучших качеств. О каких качествах мы говорим: честность, порядочность, доброта, отзывчивость, великодушие – перечисленные добродетели ценились всегда и везде. Если душа человека заполнена этими качествами, то для идей религиозного экстремизма не остается места.

Социальная и религиозная педагогика, какую же форму выбрать? Давайте выбор сделаем позже. Какие формы донесения информации использует социальная педагогика: лекции, уроки, семинары, клубы, праздники, экскурсии. Тоже самое нужно применять и в религиозном воспитании, получается в способах донесения информации разницы нет. А кто занимается воспитанием в обоих направлениях: педагоги, средства массовой информации, литература, искусство, социальная среда. Опять одинаково, похоже.

Любой ребенок, приходящий в мир, несет в себе заложенное природой: искренность, нежность, жалостливость. Перечисленные качества нуждаются в поддержке и укреплении. Родители не смогут в полной мере помочь ребенку сохранить это «чудо», ведь ребенок растет в семье и в социуме, где живет семья. Родителям приходит на помощь религиозная педагогика. Ребенок выходит на улицу и натывается на жесткость, насилие, жадность. Ребенок выходит в интернет и встречает тоже самое. Как

сохранить и укрепить в ребенке, заложенное природой? Когда преподают физику, химию, биологию и другие нужные науки не формируют качество души «совесть». Понятие «добра» и «зла» начинает формироваться в 3–4 года и с этого момента ребенку нужно помочь встать на путь добра.

Священнослужители должны участвовать в формировании понятий «добра» и «зла». В семье, в школе, церкви, рабочем коллективе не учат «плохому», откуда же тогда берется желание у молодых людей вступать в ряды террористов? Возможно в процессе воспитания, в душе человека образовались «пустоты», которые заполняют вербовщики радикального ислама? Спецслужбы утверждают, что в России и в Европе создана целая сеть из вербовщиков, цель которых молодежь.

На нашей планете живет около 7,3 миллиарда человек, с каждым днем нас становится все больше. Однако парадокс в том, что чем больше численность населения, тем больше одиноких людей, чувство одиночества толкает молодых людей в ряды террористов. Причем молодые люди разных социальных групп. Маша Погорелова – парикмахер, приняла ислам, сейчас в Ираке в рядах террористов. Вадим Дорофеев ушел из дома, оставив семью, погиб под Дамаском за ИГИЛ (запрещенная организация в России). Гульмарод Халимов командир ОМОНа в Таджикистане вступил в террористическую группировку. Студентка МГУ философского факультета хотела пополнить ряды террористов. Печальных примеров много, однако уже видно, что молодые люди из разных слоев общества.

По мнению президента РФ В.В. Путина, предпосылками радикализации обществ являются нищета и отсутствие безопасности. Социологи утверждают, что 38% россиян имеют доход ниже прожиточного минимума, 19% из них – нищие, их доход меньше половины прожиточного минимума. Эти причины толкают молодежь в сети вербовщиков террористических группировок.

Что можно противопоставить появлению экстремистских настроений у молодежи. Террор с латинского переводится страх, ужас. Террор показал свое лицо в Сирии, оно отвратительно и ужасно.

Российское законодательство обладает полным набором правовых норм, позволяющих эффективно бороться с терроризмом и экстремизмом.

А что изучает теология: она изучает основы вероучения, религиозные обряды, практическую деятельность религиозных организаций, религиозное культурное наследие в различных контекстах, а также соотношение веры и разума и отношение к науке – вот что поможет заполнить вакуум в душе подростка и не дать нашей молодежи воспринимать радикальные учения. Религиозная педагогика и воспитание может решить проблему современности – религиозный экстремизм.

Ученые могут спорить очень долго – нужна ли новая дисциплина, ответ однозначен «да». Именно теология займется наполнением души ребенка добром, нашими культурными и религиозными ценностями и не останется места для чуждых нормальному человеку учений.

Список литературы

1. Фонтанка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.fontanka.ru/2015/04/15/119/
2. Русская весна [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rusvesna.su/third_world/ 1422122953
3. Новая газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.novayagazeta.ru

Дьяконова Светлана Григорьевна

студентка

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

Яковлев Николай Афанасьевич

канд. пед. наук, доцент

Институт естественных наук
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

НЕОБХОДИМОСТЬ ИМЕНИЯ СМЫСЛА ЖИЗНИ И ЦЕЛИ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

***Аннотация:** как отмечают авторы, в настоящее время на Земле проживают свыше 7,3 миллиардов человек и каждый день каждый из них пытается найти «себя» и свое место в этом мире, не задумываясь, для чего они живут, и при этом не имея никаких целей.*

***Ключевые слова:** смысл, жизнь, цель, современный, Земля, человек, место.*

Прежде чем рассматривать тему рассмотрим определения данных понятий. Для определений понятий будем опираться на свободную энциклопедию Википедия.

Смысл – это сущность феномена в более широком контексте реальности.

Жизнь – активная форма существования материи, в некотором смысле высшая по сравнению с ее физической и химической формами существования.

Цель – идеальный или реальный предмет сознательного или бессознательного стремления субъекта; конечный результат, на который преднамеренно направлен процесс.

Современный – это объект относящийся к настоящему времени.

Земля – третья от Солнца планета и единственная планета в Солнечной системе, в котором есть жизнь.

Человек – это живое разумное социальное существо, субъект общественно-исторической деятельности и культуры.

Место – это пространство, которое занято или может быть занято кем-нибудь или чем-нибудь, на котором что-нибудь происходит, находится или где можно расположиться.

Недавно, я делала опрос. Респондентами были обычные прохожие. Подойдите и узнайте у любого проходящего мимо человека: знает ли он свой смысл жизни и есть ли у него цели. Вы будите, поражены, ведь очень многие затрудняются ответить. Люди готовы сломя голову бежать за автобусом, водители обходить улицы, на которых часто бывают пробки, чтобы сэкономить несколько минут, а что делать с жизнью в целом, знать не хотят. Но, самый ужас в том, что большинство людей даже не задумываются, для чего они живут. А зачем? Есть же распорядок – сначала в школу,

потом в вуз, затем на работу и в конце на пенсию. Только вот это все – для чего?

Нужно задать себе вопрос, о том живем ли мы или все-таки существуем. Узнать это не так уж и сложно. Просто нужно задать себе следующие вопросы: живу ли я так, как хочу? Ношу одежду, которая мне нравится? Живу в городе, в котором хочу жить? Учусь ли я на той специальности, которая мне нравится, а не на той на которую меня навязывали люди. И самое главное занимаюсь ли я тем, чем хочу?

Если большинство ответов отрицательны, то вы просто существуете и делаете только то, что надо. Но, если подумать, что «то, что надо» по-настоящему не совсем правильно? Что если это просто стереотипы, которые люди просто сами все придумали. Может поэтому этот мир находится в полном хаосе. Потому что большинство людей просто существуют, а те, кто живут – их мало. И именно они пытаются хоть как то, что-то сделать, чтобы украсить этот мир. Люди, у которых есть четкие цели. Люди, которые не сдавались, не обращали внимания на стереотипы и просто делали то, что хотели. Они живут, одним днем не думая о будущем, потому что они хотят быть счастливыми именно сейчас. Не завтра, потому что «завтра» не существует. Есть сегодня – там, где мы живем.

Вот мы и приходим к выводу, что человек сам создает себя и свою жизнь. Нужно перестать искать что-то вне себя, смотреть на других людей и подражать им. Прислушаться к себе, послушать, что говорит нам наше сердце, стремиться к тому, чего хочет наша душа. Понять для чего мы все-таки живем. Не обращать внимания на стереотипы, создавать новый мир, тот мир, которого хотят все. Ведь прекрасно, когда воображение рисует красивые картины светлого будущего. Важно не забыть, что именно действие приводит к желательному результату. А для этого очень важно иметь четкую цель.

Список литературы

1. Всемирная свободная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>

Захаров Александр Викторович

канд. экон. наук, доцент

Забелина Ирина Николаевна

канд. экон. наук, доцент

Оболенцев Дмитрий Леонидович

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Орловский государственный
университет им. И.С. Тургенева»
г. Орел, Орловская область

DOI 10.21661/r-116894

ФИЛОСОФСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Аннотация: по замечанию авторов, сегодня является очевидным наличие актуальной и глубокой проблемы – проблемы философского понимания интеллектуальной собственности. До настоящего времени к объектам интеллектуальной собственности относили лишь новые знания, которые могли принести доход их владельцам, и не включались основные права человека, общеизвестные знания и информация. Задача философии состоит в преодолении однобокости суждений и создании целостного представления о столь важном понятии, как интеллектуальная собственность.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, интеллект, объекты интеллектуальной собственности.

В России никогда не было недостатка в новых знаниях, оригинальных идеях, изобретениях. Всегда были и есть талантливые ученые, писатели, изобретатели. Однако мы уже не первый год наблюдаем спад инновационной деятельности. В этой важнейшей сфере продолжается интенсивное разорение России, как в части «утечки» новейших отечественных разработок, так и в части «утечки» высококвалифицированных ученых и специалистов. Отсутствие ясного понимания причин происходящего вызвали острую необходимость ответить на вопрос: что же собой представляет интеллектуальная собственность?

Как правило, описанием феномена интеллектуальной собственности занимаются, прежде всего, экономические и юридические науки. Но только философия способна создать некую общую концепцию интеллектуальной собственности, без уяснения которой невозможно никакое правовое, экономическое и социальное рассуждение о ней.

Итак, что же представляет собой интеллектуальная собственность с точки зрения философии?

Первые попытки философского осмысления интеллектуальной собственности связывают с именами таких известных философов, как Гегель или Маркс, хотя в трудах этих авторов нет упоминания об интеллектуальной собственности.

В современной литературе интеллектуальная собственность определяется противоречиво: «собственность особого рода», «жизнь духа во всей

его мощи и многообразии», «...собственность на результаты духовного производства», «собственность на знание и информацию» [1].

Такой разбор противоречивых мнений является свидетельством наличия актуальной и глубокой проблемы – проблемы понимания интеллектуальной собственности.

На сегодняшний день существует несколько подходов к определению интеллектуальной собственности.

С точки зрения формально-лингвистической концепции понятие «интеллектуальная собственность» формируется из значений слов, образующих термин «интеллектуальная собственность».

Так, понятие «интеллект» означает ум, рассудок, разум, мыслительные и познавательные способности человека. Таким образом, главное отличие «интеллектуальной собственности» от «собственности» заключается в критерии материальности объектов, то есть интеллектуальная собственность представляет собой исключительные права на нематериальные объекты, которые могут воплощаться в вещах.

Логико-гносеологическая концепция изучения интеллектуальной собственности рассматривает знания как своеобразное «духовное имущество», соединяя в себе социальный и гносеологический аспекты. В качестве интеллектуальной собственности понимаются только «новооткрытые» знания.

Изучением социального влияния, возникшего в результате обладания интеллектуальной собственностью, занимается социально-философское направление.

Каждая из концепций не дает исчерпывающего определения интеллектуальной собственности, но вносит свой вклад в создание общего представления о ней.

Интеллектуальная собственность – это собственность на идеальное, духовное начало, имущество. Это владение, пользование, распоряжение идеальными объектами.

В соответствии с этим определением в число объектов интеллектуальной собственности следует включить права и свободы человека, а также другие нематериальные блага, принадлежащие личности. К ним относятся как физическая неприкосновенность личности (жизнь, здоровье, личная свобода), так и внутренний мир личности, ее интересы (честь, достоинство, личная и семейная тайны). Естественно, что все эти права не отчуждаемы и не передаваемы.

Существует и другое определение интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность рассматривается как собственность на знания и информацию.

В повседневной жизни мы часто не замечаем, что все пространство вокруг нас насквозь интеллектуализировано. Каждая вещь, созданная руками человека в своей основе содержит идею, знание, то есть чью-то интеллектуальную собственность. Само творчество изначально уже содержит в себе отношение собственности.

Вот что об этом сказал Б. Санто: «Отличительное свойство человеческого рода заключается в том, что материал он перерабатывает, используя накопленное знание, и делает его пригодным к употреблению для собственных целей... Следовательно, за продуктом стоит не только физический труд, но и в преобладающей его степени умственный труд (то есть,

интеллектуальная собственность). Этот труд создает стоимость, вносит в безжизненный, мертвый материал информацию» [2].

Таким образом, можно выделить следующие составляющие интеллектуальной собственности:

- основные права и свободы человека;
- общеизвестные знания и информация;
- «новые» знания.

До сих пор к интеллектуальной собственности относили лишь последнюю группу. Это связано с тем, что существующий сегодня юридический подход определения интеллектуальной собственности скорее заинтересован в исследовании дохода, который могут принести новые знания, чем в изучении сущности феномена интеллектуальной собственности.

Эту ошибку призвана исправить философия, ведь ее не интересуют вопросы выгоды и пользы. Ее задача – установление истины, преодоление однобокости суждений. Только философский подход, всеохватывающий и всепроникающий, может дать целостное представление о столь важном понятии как интеллектуальная собственность.

Список литературы

1. Глинчикова А.Г. Может ли быть товаром интеллектуал и продукт его труда? [Текст] / А.Г. Глинчикова // Вопросы философии. – 1997. – №3.
2. Городов О.С. Собственность и интеллектуальная собственность [Текст] / О.С. Городов // Интеллектуальная собственность. – 1994. – №9.

Климков Олег Станиславович

канд. филос. наук, докторант

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет»
г. Санкт-Петербург

DOI 10.21661/r-116598

ТЕОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВИЗАНТИЙСКОЙ ФИЛОСОФИИ

Аннотация: в данной работе исследователем проведены анализ взаимодействия рационализма и мистицизма в истории византийской философии, а также выделение богословских аспектов философского дискурса видных мыслителей той эпохи.

Ключевые слова: теология, рационализм, мистицизм, Византия.

Главной особенностью византийской философской традиции является органичное, хотя и зачастую противоборствующее, сочетание в ней начал античных и христианских. Следует помнить, подходя к изучению византийской философии, что грань между философско-дискурсивным и богословско-мистическим в творениях выдающихся мыслителей того времени бывает подчас неуловима. Общее восприятие феномена византийской философии в эпоху позднего Средневековья различными авторами может быть диаметрально противоположным. Одни считают, что она просто пришла в упадок, другие – что ее развитие происходило на качественно ином уровне. Но было бы ошибочным думать, что только богословское и общецерковное определяло характер византийской культуры и что, кроме

храмового благочестия, они не имели никаких других духовных интересов. «При всем различии ориентаций исихастов и гуманистов их объединяет признание сложной природы человека и вера в возможность индивидуального или общественного спасения...» [3, с. 109].

Обратимся к начальному периоду византийской философии. Философия ранней Византии имеет свои отличительные особенности: во-первых, она непосредственно продолжает традицию позднеантичной философии, во-вторых, в ней безраздельно господствует объективный идеализм и, в-третьих: она развивается в условиях абсолютного преобладания теологической проблематики. В непосредственной предыстории византийской философии можно выделить следующие имена – Климент Александрийский, Ориген, Афанасий Александрийский, Василий Кесарийский, Григорий Назианский, Григорий Нисский, Иоанн Златоуст. Первым же византийским философом, по-видимому, был Иоанн Филопон, а также его современник ученый Леонтий Византийский. Вскоре обретает известность *Corpus Areopagiticum*, который и явился подлинным истоком византийской философии.

В седьмом столетии возвышается фигура Максима Исповедника, оригинального философа и богослова, воззрения которого представляют собой органическое сращение самых разнообразных веяний и течений, богословских и философских. «...Такое стремление к объединению и обработке в одном духе разных элементов было не каким-либо мимолетным и частичным явлением, а общей особенностью византийской жизни того времени, в той же степени характерной для целой эпохи, – пишет крупнейший дореволюционный исследователь творчества преп. Максима, – как и вообще для всей византийской культуры» [2, с. 13]. Период иконоборчества ознаменован появлением личности св. Иоанна Дамаскина. «Взаимодополнение, даже взаимопроникновение двух контрастирующих начал – аристотелианской культуры рассудочных дефиниций и культовой мистики – определяет его характерность как поворотной фигуры в истории мысли» [1, с. 39]. Основателем нового умственного движения был патриарх Фотий, отличительной чертой которого, при всей его разносторонности, была, несомненно трезвость. В его время византийская культура совершает некий необходимый и неотменяемый выбор, когда закладываются основы для подъема интеллектуальной жизни на несколько веков вперед.

Далее, подъем рационалистической мысли, наметившийся во времена Фотия, продолжается, но между рационализмом IX–X вв. и новым уровнем рационализма XI–XIII вв. лежит оживление мистических интересов, характерное для конца X в. и первой трети XI в. Здесь уместно назвать имена аскетов Павла Латрийского и Симеона Благоговейного, а также имя преп. Симеона Нового Богослова – великого мистика Православного Востока. Увлечение Платоном дает о себе знать в лице Иоанна Мавропода, учеником которого был известнейший Михаил Пселл, «ипат философов». Учеником и преемником Пселла был Иоанн Итал, чье учение предано было анафеме на соборе 1082 г. обвинения против него содержатся в православном Синодике на первое воскресенье Великого поста. По словам известного современного исследователя: «Расцвет секуляризаторской тенденции в византийской философии XI–XIII вв. – необходимое звено историко-философского процесса. Без этого звена невозможен переход к

творчеству Феодора Метохита и Никифора Хумна, к выступлению Никифора Григоры и его союзников против паламизма, продолжившего мистическую линию Симеона Нового Богослова, вообще к идейным конфликтам Палеологовской эпохи, вплоть до Гемиста Плифона» [1, с. 58].

Следующей крупной фигурой в истории византийской мысли был Никифор Влеммид. В его лице византийский рационализм, развиваясь по пути, намеченному Михаилом Пселлом, приобрел эмпирическое направление. В том же XII веке в Византии разгорелся жаркий спор между «реалистами» и номиналистами, аналогичный такому же спору в западной схоластике в те же времена. Номинализм возглавлял Сотирих Пантевген, реализм – Николай Мефонский. Спор этот закончился официальным со стороны церкви осуждением номинализма. Подобно звезде на небосклоне поздневизантийской учености сияет личность универсального энциклопедиста Феодора Метохита. Как философ, он заявлял о своей принадлежности к платонизму, ибо только Платон, по его мнению, «наиболее полно удовлетворяет беспокойный ум философа, раскрывает секреты философии, объясняет ее принципы и возводит к своему источнику понятия бога и божественного» [4, с. 74–75]. Об авторитете Метохита в среде византийской интеллигенции дает представление письмо его ученика, оппонента Григория Паламы в исихастских спорах XIV в., Никифора Григоры, где он утверждает, что души Гомера, Платона, Птолемея и Плутарха путем метемпсихоза соединились в одном и том же теле – в теле Метохита.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно более отчетливо уяснить значение элементов философской, богословской и мистической традиций в культурном пространстве византийского общества как на всем протяжении его тысячелетнего развития, так и в соотношении с формированием доктрины поздневизантийского исихазма. Религиозно-мистические идеи теозиса и синергии, сформировавшиеся в лоне религиозно-культурной византийской традиции, с одной стороны, и философско-богословское осмысление их в паламизме, основанное на различении сущности и энергий, с другой, – позволяют нам с полным правом говорить о всеобъемлющем, выражаясь словами В.Н. Лосского, «паламитском синтезе», многое из которого стало темой творческих интуиций для целого ряда выдающихся представителей русской религиозной философии, наметивших новые пути в осмыслении Бога, мира и человека.

Список литературы

1. Аверинцев С.С. Философия VIII–XII вв. // Культура Византии: вторая половина VII–XII в. – М., 1989.
2. Елифанович С.П. Преподобный Максим Исповедник и византийское богословие. – М., 1996.
3. Марков Б.В. Разум и сердце: История и теория менталитета. – СПб., 1993.
4. Медведев И.П. Византийский гуманизм XIV–XV веков. – 2-е изд. – Л., 1976; СПб., 1997.
5. Философская, богословская и мистическая традиции в культуре Византии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://orthodox-book.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1441:3-----&catid=114:2012-04-02-20-23-39&Itemid=66 (дата обращения: 22.12.2016).

Овсянников Евгений Иванович
студент

Гаврилов Денис Иванович
студент

Малышев Владислав Борисович
д-р филос. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Самарский государственный
технический университет»
г. Самара, Самарская область

ОЛИМПИЙСКИЕ ЦЕННОСТИ: В ДРЕВНЕЙ ГРЕЦИИ И В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

***Аннотация:** в представленной работе исследователями рассмотрены легенды происхождения Олимпийских игр, формирование понятия «прекрасно-благий человек», основы зарождения понятия «fair play».*

***Ключевые слова:** Олимпийские игры, понятие «прекрасно-благий человек», понятие «fair play», спорт.*

Самым популярным мероприятием, собирающим миллионы зрителей во всем мире на сегодняшний день, являются Олимпийские игры. Многих великих поэтов, писателей, скульпторов притягивало это событие, они старались разными способами описать спортивный праздник. Как известно многим, в момент проведения игр прекращались военные конфликты. Олимпийские игры были очень важны для Древней Греции, во всем государстве почитали и уважали это событие.

Игры, безусловно, были привлекательны как масштабные спортивные состязания. Лучшие спортсмены отдавали все свои силы ради победы, а зрители хотели узнать, кто же самый сильный из них.

Согласно первой легенде, происхождение Олимпийских игр связано с великим Гераклом, царями Пелопсом и Ифитом, спартанцем Ликургом.

Во второй легенде образование Олимпийских игр связано с известной историей о Геракле и царе Авгие. Авгий, не сдержав обещания перед Гераклом, после того как тот очистил царевы конюшни, был убит. В честь этого события были проведены Олимпийские игры, посвященные Зевсу.

Нужно отметить, что вход на соревнования был абсолютно бесплатным. Какие-либо материальные блага, желание разбогатеть на этом мероприятии полностью отсутствовали, духовные ценности, безусловно, преобладали над материальными.

Олимпийские игры повлияли на создание образа «kalos kagatos», что означает прекрасно-благого человека. Это показывало всесторонне развитого мужчину, который способен потягаться даже с богами. В нем были идеальны как физическая форма, так и духовная. Это приковывало внимание скульпторов и живописцев. Например, в изобразительном искусстве Поликлет являлся примером совершенства, а в литературе Исомах был идеалом в произведениях Ксенофонта.

Зрители настолько увлекаются соревнованием, что постепенно забывается духовный смысл – объединение людей, мир во всем мире. В посте-

пенном угасании этого символа виноваты сами организаторы соревнований, МОК. Слово «олимпизм» перестали так употреблять, как «олимпийские игры». А ведь большее значение имеет именно олимпизм – философия жизни, объединяющая в единое целое физическую силу, волю к борьбе, холодный рассудок, духовную составляющую.

Бескорыстность, честность, уважение к сопернику и судьям – основные правила, которые популяризуются в нынешнем спорте. Эти идеи и мысли являются базой fair play.

Данное понятие начало зарождаться в XIX веке. Сложились правила джентельмена, который больше внимания уделял fair play, чем самой игре и результату.

Кубертен также вложил свою частицу в развитие этого понятия. В Олимпийской Хартии говорится: «Олимпизм, соединяющий спорт с культурой и образованием, стремится к созданию образа жизни, основывающегося на радости от усилия, на воспитательной ценности хорошего примера и на уважении к всеобщим основным этическим принципам».

Несмотря на проявление мошенничества, договорных матчей, о которых говорил даже сам Пьер де Кубертен, к середине XX века проявлялась честность в спорте. Появляется противостояние циничности и честности. Многие критики считают, что современный спорт можно ассоциировать с бизнесом и войной. Деньги, проявление агрессии, незаконные действия – все это, конечно же, присутствует в современном спорте. Однако с каждым годом все больше спортсменов играют по честным правилам, участвуют в мероприятиях по укреплению дружеских отношений между странами, пропагандируют честную и достойную борьбу в спорте. В спорте сейчас нет замены движению fair play. Оно вошло в жизнь спортсменов, является так называем «сводом законов» в спорте, в котором отражаются духовные и нравственные ценности в спортивном мире. Без них спорт теряет свою ценность, превращается в войну. Приведем примеры.

В 1964 году на Олимпийских играх в соревнованиях по бобслею. Итальянские спортсмены пожертвовали собственной деталью из саней для британцев, которые стали олимпийскими чемпионами. Итальянский спортсмен Евгению Монти, занявший в итоге 3 место, был награжден медалью Кубертена за благородство.

На недавней Олимпиаде в Сочи украинский тренер по Биатлону Юрий Тевиков заменил сломанную лыжу Жану-Филиппу Дегелле, канадскому спортсмену.

Но самый человечный поступок, на мой взгляд, был совершен в 1928 году, когда австралийский гребец Бобби Пирс остановился на собственной лодке, когда утка с утятами переплывали его дорожку.

Таким образом, fair play настолько важная и полезная организация правил, она сохраняет и возрождает духовные ценности в спорте.

Fair play является неотъемлемой частью спорта, которая сохраняет и возрождает духовные ценности в спортивном мире.

Федосеенков Александр Владимирович

канд. филос. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Донской государственный
технический университет»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

САМОСОЗНАНИЕ: ПРЕОБРАЗУЮЩАЯ СУБЪЕКТИВНОСТЬ

***Аннотация:** размышляя о субъективной сущности самосознания, автор приходит к выводу, что многогранность и универсальность культурной составляющей образования является базовой опорой развития личности в целом. В статье исследуется гуманитарная составляющая процесса развития.*

***Ключевые слова:** образование, знание, образ, сознание, развитие, преобразование, самосознание.*

Образование – обретение знаний, формирующих образ человеческого существования. Понятие образ (этимологически произошло от греч. *eidōs* в пер. – идея) выражает субъективную идею мира, включающую самого субъекта и его взаимодействие с другими людьми в пространственном окружении и временной последовательности событий. Образы взаимодействия определяются разницей интерполяции смысловых контекстов понятийных терминов структуры человеческой *образности* (идейности) в целом. *Со-знание* (совместное знание) включает в себя однообразность, разнообразность, своеобразие; *знание* – образование, сообразительность, отражение (отображение); *само-со-знание* изображение, воображение, преображение.

Обретение сознания предполагает создание образа действительности формирующегося при взаимодействии уровня социального развития, уровня развития самого общества, и психологического возраста личности. При этом, основу совместного знания (со-знания), представляет собой догматическое, то есть принятое на веру осознание своей субъективности в формах ощущения – однообразия, восприятия – разнообразия, представления – своеобразия.

Знание представляет собой рациональный уровень осознания действительности – мышление, которое выражает стремление к истине, то есть адекватному отражению действительности, основанному на понятиях – основной ячейке мыслительной деятельности, без которых рационализация невозможна в принципе. Поэтому получение образования, прежде всего, связано с овладением понятиями, при этом развитие личности в высшей школе отличается от средней тем, что оно направлено не только на освоение профилирующей терминологии, но и на создание навыков системного отражения существующей реальности.

Суждения, являясь синтезом субъективно-конкретного и социально-всеобщего образа действительности, выражают способность личности сообразовывать свои собственные представления с общепринятыми, развивать сообразительность. Умозаключения характеризуются, как социально или, и, личностно значимый вывод формирующий целостность, целевую законченность, – завершённость, логической образности мышления. Способность ограничивать круг исследуемой проблематики рамками поставленной задачи собственно и формирует заключение ума умозаключение.

Преобразование личности связано с психологической потребностью развития само-со-знания. «Здесь социальные качества личности – вся совокупность сущностных качеств человека в том числе и его комичность» [1, с. 125]. Зарождается собственное мировоззрение, воззрение на мир, в котором, прежде всего, востребована способность к выражению внутренних переживаний. Воображение преобразует потенциальную возможность в реальность, изменения объективность через изобразительность собственной субъективности. «Поначалу относительно небольшой объём знаний хранился исключительно в сознании отдельных людей. Однако с изобретением письменности накопление и круговорот знания приобрёл более широкий и специфический характер» [2, с. 80].

Получение систематизированных знаний проходит три основных общеизвестных этапа. Первый, начальный, – начальная школа, связан с накоплением навыков к обучаемости, формированию основ элементарного приобщения к процессу узнавания – распознаванию знаков и символов, при помощи которых в дальнейшем становится возможной письменная форма получения информации, а значит и знаний. Начальный этап, который состоит из первых трёх классов, как правило, заканчивается созданием в обучаемом новой формы опосредованного приобщения к действительности, не через игрушки и родителей, а через учителей и книги. Но это только «Азы» за которыми с необходимостью следуют «Буки», не от англ. сл. book, а от второй буквы старославянского и современного алфавита, хотя фонетическое созвучие порождает собой несколько неожиданный смысловой ракурс, обучения. В детстве ребёнка иногда пугают «буквой», в принципе подсознательно грозя приближением одного из последующих этапов развития. Переход, может быть, даже вынужденным, если ребёнок научился противостоять форме своего настоящего существования в виде сопротивления определённому отношению к себе – тотальному влиянию социального сценария жизни. «Процесс сопровождается с различными ипостасями развития, с отклонениями и возвращениями, в результате социальная субъективность бытия обретает глубину и отчётливую ясность» [3, с. 115].

После «Аз-буки» появляется «бук-варь». Когда начинается приобщение к средней стадии человеческого образования ученик «буквально варится» в буквах, которые преподносит ему средняя школа, основные усилия которой направлены на развитие схоластического опыта запоминания ранее открытых истин. Происходит более глубокий отход от естественных источников знаний, от предметов, от явлений и событий действительности. Формируется внутреннее сознание, которое преобразует сознание – со-знание, изменяя совместное знание, во внутренние – личные убеждения, – само-со-знание. Самосознание – «вечный двигатель», обладающий внутренней энергией – преобразованием – бесконечной рефлексией собственного развития.

Список литературы

1. Ерошенко Т.И. Педагогические отношения в России // Науковедение. – 2013. – №3 (16). – С. 125.
2. Сорокин Г.В. Античная демократия: свобода, информация, рациональность как факторы культурогенеза. – Ростов н/Д, 2013. – 116 с.
3. Федосенков А.В. Антропология возраста // International Scientific Review. – 2016. – №4 (14). – С. 113–117.

Фоменко Евгений Андреевич

студент

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный
социально-педагогический университет»

г. Волгоград, Волгоградская область

«ЛЮДИ ПИСАНИЯ» В СВЕТЕ КОРАНА

***Аннотация:** в статье рассматриваются особенности отношения к христианам, иудеям и язычникам мусульман, мнение которых сформировано на основе Корана. Рассматриваются аяты суры «Аль-Имран» и делается их анализ по настоящему вопросу.*

***Ключевые слова:** ислам, Коран, мусульмане, христиане, иудеи, язычники.*

Ислам зародился на территории Аравийского полуострова в VII веке. Его основоположником был пророк Мухаммад, который заложил в свою религиозную систему законы монотеизма, т.е. строгого следования единобожию.

До появления ислама на Аравийском полуострове существовали различные политеистические и монотеистические религии: христианство, иудаизм и язычество. С появлением и распространением ислама, они отошли на второй план, но не исчезли. Их деятельность стала регулироваться новым законом, основанным на Коране и Сунне.

Христиане и иудеи в шариатском законе именуются «людьми Писания», их деятельность не фиксируется как антизаконная, но на нее делаются ограничения. Отличное от язычников положение «людей Писания», имеет в своей основе мусульманскую интерпретацию заблуждения евреев и христиан, относительно Торы и Библии. Священные книги христиан и иудеев признаются мусульманами, как законы, посланные Богом непосредственно Мусе (Моисею) и Исе (Иисусу), но в которые люди впоследствии внесли свои изменения, тем самым исказив их.

Целью данной работы является исследование положений Корана и Сунны, раскрывающих деятельность «людей Писания».

В Коране относительно «людей писания» сказано: «Если бы люди Писания уверовали, то это было бы лучше для них» [1]. Исходя из этого, можно сказать, что «люди писания» по социальному положению неравны с мусульманами.

«Среди людей Писания есть праведные люди, которые читают аяты Аллаха по ночам, падая ниц. Они веруют в Аллаха и в Последний день, велят творить одобряемое, запрещают предосудительное и торопятся совершать добрые дела. Они являются одними из праведников» [2]. Аят свидетельствует о степени «людей писания» и их отличительном от многобожников уровне религиозного сознания и стремления к истине.

«Воистину среди людей Писания есть такие, которые веруют в Аллаха и в то, что было ниспослано вам и что было ниспослано им, будучи смиренными перед Аллахом и не продавая знамения Аллаха за ничтожную цену» [3]. Т.е. сказано о «людях Писания», которые уже перешли в ислам, изменив свою социальную категорию в исламском государстве.

В суре «Аль-Имран» относительно заблуждения «людей писания», сказано: «Вы обязательно будете разъяснять его людям, и не будете скрывать его. Но они бросили его за спины и продали его за ничтожную цену. Как же скверно то, что они приобретают» [4].

Далее в суре «Аль-Имран» говорится: «О люди Писания! Почему вы премираетесь относительно Ибрахима, ведь Таурат и Инджил были ниспосланы только после него. Неужели вы не разумеете?» [5], т.е. согласно мусульманскому преданию Авраам был мусульманином, покорившимся Богу, а все писания были ниспосланы после него, и он не был ни иудеем, ни христианином, которые должны следовать «вере Авраама – верного (ханифа)» [6].

«Вот вы любите их, а они вас не любят. И вы верите во все Писания. Когда они встречаются с вами, то говорят: «Мы уверовали». Когда же остаются одни, то кусают кончики пальцев от злости к вам. Скажи: «Умрите от своей злости! Богу известно о том, что в груди». Если с вами случается доброе, это злит их; если же вас постигает зло, они радуются. Но если вы будете терпеливы и богоосторожны, то их козни не причинят вам никакого вреда. Воистину, Бог объемлет все их деяния» [7]. В аяте говорится о иудеях Медины, к которым мусульмане должны относиться с осторожностью и не доверять им до тех пор, пока они не придут в ислам.

В суре «Аль-Маида» делается различие внутри самой группы «людей Писания». Ближе всего к мусульманам стоят назорей (христиане), отношение к которым со стороны мусульман должно быть благосклонным, а отношение к иудеям более подозрительным. Так в 82 аяте сказано: «Ты непременно найдешь, что ближе всех в любви к верующим, являются те, которые говорят: «Мы – христиане». Это потому, что среди них есть священники и монахи, и потому, что они не проявляют высокомерия» [8].

Таким образом, исходя из положений Корана, можно утверждать, что статус «людей Писания» отличный от статуса многобожников. Христиане и иудеи приближены к мусульманам, но являются теми, кто отошел с верного пути, вернуться на который им поможет только ислам. Внутри самой группы «людей писания» существует различие по степени доверия к ним мусульман. Так христиане занимают более весомое положение, в силу высокой нравственности людей исповедующих эту религию. Иудеи, согласно исламу, не могут рассчитывать на доверие мусульманской уммы.

Список литературы

1. Коран. Пер. Э. Кулиева // Сура «Аль-Маида», аят 65.
2. Коран. Пер. Э. Кулиева // Сура «Аль-Имран», аят 113.
3. Коран. Пер. Э. Кулиева // Сура «Аль-Имран», аят 199.
4. Коран. Пер. Э. Кулиева // Сура «Аль-Имран», аят 187.
5. Коран. Пер. Э. Кулиева // Сура «Аль-Имран», аят 65.
6. Коран. Пер. Э. Кулиева // Сура «Аль-Бакара», аят 135.
7. Коран. Пер. Э. Кулиева // Сура «Аль-Имран», аят 119.
8. Коран. Пер. Э. Кулиева // Сура «Аль-Маида», аят 82.

Харламова Евгения Андреевна

студентка

ФГБОУ ВО «Армавирский государственный
педагогический университет»

г. Армавир, Краснодарский край

ФИЛОФСКИЕ ВЗГЛЯДЫ СОФИСТОВ

Аннотация: в данной статье автором рассматривается вопрос, раскрывающий взгляды софистов и сущность их учения. В работе также рассказывается об их сторонниках, особенностях и последователях.

Ключевые слова: обучение, история, философия, риторика, софисты, взгляды, софистика.

К концу IV в. до н.э. только зародившаяся новая форма знания – философия – подошла к своему первому кризису. Его проявлением стало философское движение софистов. Софисты – это представители философского направления 2-й половины V – 1-й половины IV вв. до н.э. – полностью отошли от исследования природы («физиса», космоса) на том основании, что ни одна из ранее существовавших философских систем, изучавших начала природы, не смогла дать ее картину, однозначно приемлемую для каждого. Каждый философ предлагал свою собственную концепцию и полностью отвергал чужую. Но тогда неизбежно вставал вопрос о том, какое из предлагаемых объяснений порядка вещей является истинным? И может ли в принципе суждение мысли о мире быть истинным, соответствовать действительности? И это был уже совершенно другой философский вопрос – вопрос о природе мышления и об условиях его истинности (достоверности), т.е. о соответствии мыслимого содержания – содержанию реальности. Первый в истории философии ответ на вопрос о возможности истинного познания был пессимистичным. Философы, давшие этот ответ, – софисты – отрицали общезначимое знание в отношении природных начал и общезначимое знание вообще.

Древнегреческое слово «софист» первоначально обозначало мастера, художника, создателя, изобретателя или мудреца, – словом, способного и рассудительного человека, выдающегося своим умом или талантами.

Со 2-й половины V в. до н.э. это слово приобретает специальный смысл. Софистами стали называть платных преподавателей философии, риторики (красноречия) и эристики (искусства спора). Негативное значение слова «софист» связано с обвинениями в построении софизмов (греческое «софизма» – измышление, хитрость), в увлечении формальной стороной слов и понятий.

О софистах сохранились в основном негативные свидетельства. Чаще всего софисты осуждались за интеллектуальную и моральную безответственность. Большинство упреков в их адрес было высказано Платоном. Английский историк философии XIX в. Дж.Г. Льюис сообщает. «Софисты были богаты, они были в силе, блистали в обществе, питали страсть к риторике, но не отличались глубокомыслием. Люди же серьезных убеждений всегда сохраняют пренебрежительное отношение ко всем тем, кто выставляет напоказ лишь внешние дарования, в данном случае – ораторское искусство или эристику. Мыслитель убежден, что миром управляет идея, и, однако, в действительности он видит торжество фразы. Он, быть может, считает себя открывателем идей, имеющих принести человечеству счастье, а между тем пред ним – эта столь податливая толпа, которую приводит в восторг какая-нибудь благовидная ложь, облеченная в красивую речь».

На самом деле софисты не притязали на обладание истиной. Они принципиально сомневались в ней, были скептиками. Софисты лишь учили искусство вести споры. И это их искусство было очень актуальным.

Во-первых. Склонность греков к крючкотворству и тяжбам, их чрезвычайная любовь к судебным процессам благоприятствовали процветанию подобного искусства. Софисты учили греков быть своими собственными адвокатами. Любому обычному гражданину искусство убеждения было необходимо в связи с характером права, существовавшего в греческих полисах. Судопроизводство было гласное и публичное, в особенности в Афинах. Никто не мог послать в суд вместо себя наемного адвоката, но каждый должен был явиться в суд лично, если он хотел получить удовлетворение за причиненное ему зло или сам был обвиняем в чем-либо.

Во-вторых. Всякий представитель знати, желавший достичь влиятельного положения, должен был обладать хоть какой-нибудь способностью убеждать других или опровергать чужие мнения. Таким образом, умственная изворотливость, которую практиковали софисты, и которая способна была из черного творить белое, стала в какой-то степени добродетелью, искусством владеть аргументами, к которому стремились все афиняне. Но именно в связи с этим Сократ высказывал у Платона упрек в адрес софистов: «Они учат только тому, что практикуется самим народом в собраниях, тем не менее, называют это мудростью». Некоторые, подобно Сократу и Платону, полагали знания софистов поверхностными и неэффективными, т.к. у них отсутствовала бескорыстная цель поиска истины как таковой, взамен которой обозначилась цель обогащения. Платон подчеркивал опасность идей софистов и с моральной точки зрения: они утверждали относительность общих истин и правоту произвольного мнения.

Софисты своим появлением свидетельствовали о наступлении кризиса в философии. Их позиция – это отрицательный выход из того тупика, в котором оказалось философское знание (оппозиция учений Гераклита и элеатов; логический волюнтаризм физиков-электиков; множество разных, но равно хорошо обоснованных ответов на один и тот же вопрос и т. д.), и положительный выход из которой указал (в области гносеологии и этики) Сократ.

Суть философской позиции софистов заключалась в следующем. В онтологии: в признании реальным только физическое мира. В гносеологии: в отрицании объективной истины и, в связи с этим, в отрицании достоверности разумного познания (мышления) и в утверждении безусловной подлинности чувственного опыта; истинным провозглашалось то, что эмпирически воспринимается как очевидное каждым отдельным человеком (принцип субъективности истины). В этике: в отрицании общезначимого определения блага. Несмотря на пессимистический характер общих философских позиций софистов (агностицизм, этический релятивизм), они произвели подлинную революцию в философии, сместив философскую рефлексию с проблем «физиса» и космоса на проблемы человека и его жизни как члена общества. Философия «физиса» исчерпала себя. Доминантными темами софистики стали: этика, политика, риторика, искусство, язык, религия, воспитание, т.е. все то, что теперь зовется гуманитарной сферой. Именно поэтому можно утверждать, что софисты – зачинатели гуманистического периода в античной философии. Основоположником софистического направления был философ Протагор.

Список литературы

1. Философия софистов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://otherreferats.allbest.ru/philosophy/00148815_0.html (дата обращения: 27.12.2016).

ЭКОЛОГИЯ

Кауметова Динара Суюндиковна
магистрант

Капбасова Гульжанат Аскербаевна
магистр естественных наук, преподаватель

Саржанова Зинеп Мамановна
магистр естественных наук, преподаватель

Кокшетауский университет им. А. Мырзахметова
г. Кокшетау, Республика Казахстан

РЕКУЛЬТИВАЦИЯ НАРУШЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ В АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация:** в статье производится анализ мероприятий по восстановлению земель промышленных предприятий в Акмолинской области, их эффективность и особенности проведения. Авторами отмечено, что рекультивация нарушенных земель предполагает регулирование транспортировки и складирования хвостов.*

***Ключевые слова:** рекультивация нарушенных земель, урановые руды, молибденовые руды, почва.*

Рекультивация нарушенных земель предполагает регулирование транспортировки и складирования хвостов. Проектом предусмотрено строительство отдельных магистральных пульповодов для урановых и молибденовых хвостов и складирование их в разные карты хвостохранилища. Это дает возможность осуществлять строительство противорадиационного экрана на испарительной карте хвостохранилища путем складирования в нее хвостов переработки молибденовых руд.

В связи с необходимостью раздельного складирования хвостов переработки урановых и молибденовых руд настоящим проектом предусматривается реконструкция системы гидротранспорта хвостового хозяйства ГМЗ СГХК.

В плане рекультивации предусмотрено строительство единого коридора технологических коммуникаций от ГМЗ до хвостохранилища. В составе реконструкции системы гидротранспорта предусмотрено строительство нового магистрального пульповода для транспортировки хвостов переработки молибденовых руд от ГНС до испарительной карты из стальных труб диаметром 530 мм в две нитки (рабочая и резервная). Прокладка пульповода на территории ГМЗ предусмотрена в железобетонных лотках, от ГМЗ до испарительной карты – по низким железобетонным опорам с установкой сальниковых компенсаторов. Для прокладки магистрального пульповода используется полотно существующей инспекторской автодороги с одновременным его уширением [2].

Распределительный пульповод для складирования хвостов переработки молибденовых руд прокладывается на гребне ограждающих дамб (отм. 294,00) по всему периметру испарительной карты двумя ветками – левой и правой. Распределительный пульповод выполняется из стальных

труб диаметром 530 мм по низким железобетонным опорам с расстановкой по его длине сальниковых компенсаторов. Пульповыпуски распределительного пульповода предусматривается выполнять из стальных труб двух диаметров – 530 мм и 219 мм. Пульповыпуски оборудованы затворами конструкции института «O'zGEOTEXLITI», а распределительный пульповод – отсечными поворотными дисковыми затворами марки ПТ-99052–500–01 DN500 PN1,0 Мпа [3].

Потребное количество воды для разбавления молибденовых хвостов составляет 7500 тыс. м³ в год при производительности завода 2000 тыс. т в год. Обратная вода будет использоваться только для приготовления требуемой консистенции пульпы. Использование оборотной воды в технологическом процессе ГМЗ в настоящем проекте не предусматривается.

В состав сооружений системы оборотного водоснабжения, рассматриваемых в настоящем проекте, входят:

- насосная станция оборотного водоснабжения испарительной карты;
- водовод оборотного водоснабжения от испарительной карты до ГМЗ.

Оборотное водоснабжение карты 2 будет рассмотрено в отдельном проекте. В настоящем проекте выполнены проработки по водоводу, входящему в систему оборотного водоснабжения карты 2 и в капитальных затратах не учитывались.

Существующая сеть контрольно-наблюдательных скважин располагается по периметру хвостохранилища в его санитарно-защитной зоне (СЗЗ) и за пределами СЗЗ на северо-востоке от хвостохранилища – по направлению движения потока подземных вод. Сеть контрольно-наблюдательных скважин обеспечивает систематический контроль за режимом подземных вод и их физико-химическим составом, что позволяет оценить степень влияния хвостохранилища на загрязнение подземных вод.

Дальнейшая эксплуатация хвостохранилища должна сопровождаться развитием сети контрольно-наблюдательных скважин на участках карт 1 и 2 в основном по направлению движения подземных вод.

Список литературы

1. Трифонова Н.В. Мелиорация, рекультивация и охрана земель.: Терминологический словарь [Текст] / Н.В. Трифонова, В.Н. Шкура. – Новочеркасск: НГМА, 2007. – 237 с.
2. Поляков М.И. Рекультивация и охрана природы [Текст]. – Минск: Ураджай, 1987. – 176 с.
3. Рекультивация земель и землевание малопродуктивных угодий [Текст]. – М.: ГИЗР, 1981. – 120 с.
4. Науменко В.П. Загрязнение почв и их охрана: Учеб. пособие [Текст]. – Новочеркасск: НГМА, 1996. – 125 с.

Холодных Анна Владимировна
студентка

Ишембитова Галия Гатиятовна
старший преподаватель

Стерлитамакский филиал
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
г. Стерлитамак, Республика Башкортостан

ВРЕДНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ МУСОРА НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

***Аннотация:** в статье анализируются проблемы вредного воздействия производственных и отходов потребления на окружающую среду в Республике Башкортостан. По мнению авторов, перспективным направлением по борьбе с загрязнением является применение альтернативных источников энергии. Использование солнечных батарей, водородного топлива и других сберегающих технологий позволит уменьшить выброс токсичных соединений в атмосферу.*

***Ключевые слова:** экологическая опасность, окружающая среда, мусор, вред, животные, человек, загрязнения.*

Актуальность данной статьи заключается в том, что в Башкирии серьезную экологическую опасность представляют отходы производства и потребления. Токсичные отходы, образовавшиеся в процессе промышленного производства, существенно вредят природе. Но не только промышленность производит много мусора ежедневно. Почти каждый человек регулярно засоряет окружающую среду, порой не замечая этого.

Необходимо подчеркнуть, что именно город является самым главным источником выбрасываемых отходов в окружающую среду. Сельская местность представляет собой более чистую экологическую среду по сравнению с современной городской жизнью.

Огромное количество мусора вывозится на городские свалки, которые растут с огромной скоростью. В самих городах нередко можно увидеть переполненные отходами мусорные контейнеры, из которых мусор вывозится нерегулярно. А эти контейнеры находятся вплотную к жилым домам.

Для Республики Башкортостан самыми опасными являются химические загрязнения. Добыча нефти сопровождается загрязнением грунтовых вод засоленными водами. Источником сельскохозяйственные загрязнения являются скотооткормочные комплексы и фермы, в которых не налажен процесс переработки навоза, а также минеральные удобрения, пестициды (при нарушении экологических требований их внесения, транспортировки и хранения). Контроль за загрязнением проводится при мониторинге окружающей среды. Основные загрязнители атмосферы – оксиды серы, азота и углерода; воды – хлориды и сульфаты.

Значительную роль играют также углеводороды, тяжелые металлы, особую опасность представляют диоксины. Уменьшение выбросов наблюдается при модернизации технологии и переводе экологически опасных предприятий на безотходные и малоотходные технологии. Для уменьшения влияния промышленных загрязнений атмосферы вокруг предприятий создаются зеленые защитные зоны.

Вода в реке Агидель (Белая) у города Уфы сильно загрязнена марганцем, медью и железом.

В целом уровень загрязненности атмосферы и воды в Республике Башкортостан остается довольно-таки высоким.

В таких грязных водоёмах утоляют жажду многие животные, которые вместе с водой получают опасные для них химические соединения, вызывающие болезни. А рыбам приходится жить в загрязнённых водоёмах, которые человек своей деятельностью превратил в среду, не пригодную для жизни.

Люди стали сжигать мусор, чтобы уменьшить вредное воздействие. Они считают, что это поможет в какой-то степени спасти окружающую среду. Но экология от принятия таких мер ничуть не улучшилась, а воздух стал ещё более загрязнённым. Ведь мусор при своём сгорании добавляет в атмосферу вредные токсичные вещества, способные вызывать рак у людей и отрицательно влиять на все живые существа. Органический хлор и другие опасные элементы выделяются в процессе сжигания мусора. Поэтому стоит задуматься о том, что создание многочисленных заводов по сжиганию отходов не улучшит окружающую среду, а приведёт к убыткам и потерям в животном мире.

Во избежание экологической катастрофы борьба с физическим загрязнением должна быть первоочередной задачей. Проблема должна решаться на международном уровне, потому что у природы нет государственных границ. Для предупреждения загрязнения необходимо вводить санкции предприятиям, выбрасывающим отходы в окружающую среду, налагать крупные штрафы за размещение мусора в неподобающем месте. Стимуляция к соблюдению норм экологической безопасности также может быть осуществлена финансовыми методами. Такой подход доказал свою эффективность в некоторых странах.

Перспективным направлением по борьбе с загрязнением является применение альтернативных источников энергии. Использование солнечных батарей, водородного топлива и других сберегающих технологий позволит уменьшить выброс токсичных соединений в атмосферу.

К другим методам борьбы с загрязнением можно отнести:

- 1) строительство очистных сооружений;
- 2) создание национальных парков и заповедников;
- 3) увеличение количества зелёных насаждений;
- 4) контроль численности населения в странах третьего мира;
- 5) привлечение внимания общественности к проблеме.

Список литературы

1. Авалиани С.Л. Региональная экологическая политика. Мониторинг здоровья человека и здоровья среды / С.Л. Авалиани, Б.А. Ревич, В.М. Захаров. – М.: ЦЭПР, 2001. – 76 с.
2. Агаджанян Н.А. Антропогенное загрязнение окружающей среды и состояние здоровья детей в некоторых регионах России / Н.А. Агаджанян, Л.Г. Кузьменко // Экопатология детского возраста: Сб. лекций и статей. – М., 1995. – С. 118–127.
3. Агаджанян Н.А. Экология человека и здоровье: экологические проблемы эпидемиологии / Н.А. Агаджанян, М.Ю. Бяхов, А.К. Токмалаев. – М.: Просветитель, 2001. – 128 с.
4. Быков А.А. Оценка риска загрязнения окружающей среды свинцом для здоровья детей в России / А.А. Быков, Б.А. Ревич // Медицина труда и промышленная экология. – 2001. – №5 – С. 6–10.
5. Вредное воздействие мусора на окружающую среду [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nacep.ru/ekologiya/vrednoe-vozdjeystvie-musora-na-okruzhayushuyu-sredu.html> (дата обращения: 26.12.2016).

ЭКОНОМИКА

Сапунова Татьяна Алексеевна

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

Приходченко Юлия Николаевна

студентка

НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга
и социально-информационных технологий – ИМСИТ»
г. Краснодар, Краснодарский край

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ НА 2017 ГОД

Аннотация: в данной работе авторами представлены статистика потребительского кредитования, итоги розничных кредитов за первые кварталы 2015 и 2016 годов, прогноз объёмов потребительского кредитования на 2017 год.

Ключевые слова: прогноз, рынок, потребитель, кредит, банк, заемщик, покупательская способность, банковская система.

По информации 3 700 кредиторов, передающих сведения в Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), по итогам 1 квартала 2016 года количество выданных розничных кредитов всех типов составило 3,26 млн единиц, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 40,2% (в 1 квартале 2015 года – 2,33 млн ед.) (рис. 1). При этом, самые высокие темпы в отчетном периоде были продемонстрированы в сегменте обеспеченного кредитования. Так, количество выданных ипотечных кредитов увеличилось в 2,25 раза (76,0 тыс. кредитов по сравнению с 33,8 тыс. годом ранее), а автокредитов – на 65,7% (100,1 тыс. против 60,4 тыс. годом ранее). В свою очередь, самые низкие темпы роста зафиксированы в наиболее массовом сегменте кредитов на покупку потребительских товаров – 31,7% (2,17 млн кредитов по сравнению с 1,64 млн годом ранее) [1].



Рис. 1. Динамика темпа выдачи розничных кредитов в 2015–2016 годах

Что же произойдет с рынком потребительского кредитования в 2017 году? В условиях снижения покупательской способности и так уже существенно за кредитованное население страны вновь обращает взор на банковские кредитные продукты. Однако ставки настолько высоки, что вкупе с ужесточением требований к заемщикам и падением реального уровня доходов условия для граждан ставятся просто нереальными. Спрос на потребительские кредиты падает – и этот процесс продолжится в 2017 году. Эта тенденция подтверждается и последними исследованиями ВЦИОМ: 87% жителей страны уверены, что сейчас не время брать кредит, и вот, в чем причины: Эта тенденция подтверждается и последними исследованиями ВЦИОМ: 87% жителей страны уверены, что сейчас не время брать кредит, и вот, в чем причины:

- на данный момент уже произошло существенное ужесточение правил потребительского кредитования. Многие заемщики рискуют остаться банкротами;

- в настоящее время происходит обсуждение новой политики Центробанка. В частности, рассматриваются поправки в федеральный закон «О потребительском кредитовании». Есть вероятность того, что доля Сбербанка при расчете значения полной стоимости кредита будет уменьшена, что приведет к удорожанию кредитных продуктов. Аналитики приводят примеры: кредит на сумму менее 100 тысяч рублей будет обходиться в среднем не в 31,7%, а в 38% годовых. Если же займы будут более 300 тысяч рублей, процентная ставка по нему возрастет с 26,7% до 28,6%;

- снижается уровень доверия к банковской системе в целом. Практически каждую неделю люди читают новости о том, что у очередного крупного банка отозвана лицензия. Все это повышает уровень недоверия, заставляя граждан держать финансовые накопления в банке, но в той, что находится дома. Интересный факт: по результатам опроса, проведенного ВЦИОМ, 43% россиян считают, что правильнее забрать деньги со счета в банке, чем положить их туда.

Рост потребительского кредитования на 2017 год по мнению Правительства РФ «возобновится по мере стабилизации экономической ситуации и восстановления потребительской уверенности населения». Мы видим и здесь определенные риски в предположении о восстановлении потребительского кредитования в плановом периоде, особенно в 2017 году, что связано с неизменностью в ближайшей перспективе сберегательной модели поведения» [2].

Список литературы

1. Анализ рынка потребительского кредитования в России. «Credit.ru» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.credit.ru/publication> (19.12.2016).

2. Прогноз экономического развития для России на 2017 год, мнение экспертов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pro2017god.com/guess/ehkonomicheskij-prognoz-dlya-rossii.html>

Сапунова Татьяна Алексеевна
канд. экон. наук, доцент, преподаватель
Чистякова Наталья Олеговна
студентка

НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга
и социально-информационных технологий – ИМСИТ»
г. Краснодар, Краснодарский край

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ КАРТ

Аннотация: в данной работе представлены статистика использования банковских карт, анализ российского рынка кредитных карт, прогнозы и перспективы рынка банковских карт.

Ключевые слова: прогноз, рынок, потребитель, кредит, банк, заемщик, покупательская способность, банковская система.

Банковская карта – пластиковая карта, привязанная к одному или нескольким расчётным счетам в банке. Используется для оплаты товаров и услуг, в том числе через Интернет, а также снятия наличных.

Дебетовые карты используются для распоряжения собственными деньгами, находящимися на расчётном счёте в банке.

Кредитные карты используются для распоряжения деньгами банка, которые при совершении платежа автоматически берутся у банка в кредит (их требуется вернуть банку).

В последние годы кредитные карты постепенно становятся более популярными, чем потребительские кредиты. Множество банков предлагают различные виды карт, по которым предусмотрены различные бонусы и скидки. Среди этого разнообразия потребители могут выбрать те карты, бонусы по которым для них наиболее актуальны.

Например, люди часто путешествующие, могут выбрать карту, по которой начисляются мили за полеты рейсами любых авиакомпаний, а также дается скидка на покупку билетов, бронирование гостиниц и автомобилей. Автомобилисты могут выбрать карту, которая предусматривает скидки на заправочных станциях и т. д.

Однако, это не единственное преимущество пластиковых карт. Если раньше проценты по потребительскому кредитованию были существенно ниже, чем по картам, то сегодня многие банки предлагают одинаковые проценты, что по кредиту, что по карте. При этом, деньгами на карте можно пользоваться постоянно и при грамотном подходе процентов не платить вовсе [1].

Анализ российского рынка кредитных карт

Из-за финансовых потрясений последних лет рынок кредитных карт, как и любой рынок финансовых услуг, испытывает определенный спад, однако и сейчас многие люди находят для себя множество причин для открытия кредитной карты. Так, на 1 января 2015 года было выдано более 36 миллионов кредиток, то есть, сегодня в среднем каждый третий россиянин имеет в своем кошельке этот банковский продукт, а порой и в нескольких экземплярах. Только в январе 2015 года было выдано 650 тысяч кредиток. И хотя эта цифра на 38% ниже показателей за аналогичный период 2014 года, потенциал у продукта крайне высок.

Каков рынок сейчас? После увеличения ЦБ РФ ключевой ставки до 17% годовых в декабре 2014 года «тарифы» на кредитные карты заметно изменились. «Средняя ставка по рынку была около 25%. С конца 2014 года адекватной ставкой на рынке считается 39–40%, средняя ставка по нашим продуктам 36%», – рассказывал заместитель председателя правления «МДМ Банка» Дмитрий Юрин еще в начале 2015 года. Однако планомерное снижение ставки рефинансирования ЦБ РФ (на август 2015 она составила 11%) заставляет кредитные учреждения пересмотреть подход, и сегодня среднее по рынку значение приблизилось к 27–30% [2].

Прогнозы и перспективы рынка

Банкиры отмечают, что рынок кредитных карт еще далек от насыщения. «В отличие от других сегментов потребительского кредитования (автокредитования или ипотеки) этот сегмент не требует длинного фондирования в несколько лет, не зависит от какой-то отдельной категории товаров и потребители здесь не так чувствительны к уровню ставки. Уже в 2016-м мы рассчитываем на возобновление устойчивого роста», – говорит директор по кредитным картам банка «Восточный экспресс» Алексей Крейтор.

К тому же стабильное понижение ставки рефинансирования ЦБ РФ, скорее всего, заставит банки уже в ближайшее время пересмотреть свою политику, тем самым еще снизив процентную ставку по банковским продуктам. Хотя ряд экспертов утверждает, что на сегодня этот показатель достиг своего равновесного значения и его дальнейшее снижение в нынешних условиях нецелесообразно. В любом случае, кардинальных изменений в ближайшей перспективе все-таки ждать не приходится. Ситуация на политической и экономической арене пока слишком непредсказуема.

Существующие тенденции – это часть глобальных кризисных явлений в российской экономике, но рано или поздно этот этап будет пройден. Несмотря на спад в экономике, карты были и являются важным инструментом стимулирования потребительского спроса, поэтому заинтересованность в продукте сохранится и у банков, и у их клиентов. Тем более что опыт Европы и США демонстрирует – сегмент кредитных карт хорошо держится в сложные для экономики периоды и затем показывает стремительное восстановление и даже рост [3].

Список литературы

1. Евразийский союз создает общую финансовую систему [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2014/09/10/evrazijskij-soyuz-sozdaet-obschuyu-finansovuyu-sistemu/> (дата обращения: 29.05.2015).
2. Задолженность по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями физическим лицам Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/IssWWW.exe/Stg/d03/22-15-2.htm (дата обращения: 02.06.2015).
3. Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=p_sys/sheet013.htm&pid=psrf&sid=ITM_55789 (дата обращения: 12.06.2015).
4. Банковские кредитные карты в 2016 году: прогнозы и перспективы рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kp.ru/guide/bankovskie-kreditnye-karty.html> (дата обращения: 26.12.2016).

Акугинова Екатерина Михайловна

кассир

БУ РК «Республиканский детский медицинский центр»

магистрант

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»

г. Элиста, Республика Калмыкия

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПРИОРИТЕТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Аннотация: как отмечает автор, налогообложение личных доходов физических лиц существует практически во всех развитых странах, и в настоящее время замечено смещение в сторону увеличения его удельного веса в общей структуре государственных консолидированных бюджетов. При анализе системы налогообложения доходов физических лиц в Российской Федерации можно заметить, что в современных условиях наряду с фискальной особое внимание стало уделяться перераспределительной и регулирующей функциям налога на доходы физических лиц, так как они оказывают серьезное влияние на уровень и структуру доходов, сдерживая или усиливая темпы роста, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос населения.

Ключевые слова: налогообложение доходов, физические лица, налогоплательщик, бюджет, справедливое налогообложение, социальные проблемы, налоговая политика.

Основной (базовой) функцией НДФЛ является фискальная, а комплементарными функциями – распределительная и регулирующая, которая проявляется через стимулирующие и сдерживающие подфункции, а также подфункцию воспроизводственного назначения [1].

Критерием оценки эффективности НДФЛ с позиции социальной направленности служит его способность решать задачи оптимального перераспределения доходов.

Во многих странах налогам отводится большая роль в решении социальных проблем общества [2]. Справедливое налогообложение физических лиц становится эффективным способом решения многих социальных проблем: гарантии достойного уровня жизни всего населения, социальной поддержки всех нуждающихся, достижения социальной справедливости.

В России XXI века принципам социальной направленности НДФЛ не придается должного значения ни при формировании налогового законодательства, ни при реализации налоговой политики.

Российское налоговое законодательство не содержит четких признаков социальной справедливости и социальной направленности; официального закрепления минимального прожиточного дохода, при которых для налогоплательщика не возникает обязанности платить налоги; производя налогообложение, государство не формулирует социальные цели, которых собирается достичь; нет четкости в

определении понятия «достойный уровень жизни» и критериев его измерения.

Как следствие, налоговая политика преимущественно ориентирована не на обеспечение выполнения социальной функции государства, стратегических задач достижения социальной справедливости и равенства, а на решение текущих фискальных потребностей.

В России с 2001 г. стала применяться шедулярная форма подоходного налога.

Ставка налога зависит от вида дохода и гражданства налогоплательщика, а не от уровня налогооблагаемого дохода.

Основным видом налогооблагаемых доходов физических лиц в России является оплата труда и связанные с ней выплаты.

Основы существующей сегодня системы налогообложения доходов физических лиц в РФ были заложены в результате реформы 2001 г. Данная реформа налога на доходы физических лиц, заключалась, в отмене прогрессивной шкалы налога, в установлении плоской единой ставки на уровне, близком к наименьшей предельной ставке ранее действовавшей шкалы, в сокращении льгот и упрощении процедур уплаты и сбора налога.

Анализ оценке факторов, определивших значительный прирост налоговых доходов от НДФЛ в первое десятилетие после проведения реформы, выявил, что на рост поступлений НДФЛ повлияли:

- увеличение числа плательщиков НДФЛ;
- рост реального ВВП;
- увеличение уровня оплаты труда;
- изменение структуры ВВП;
- увеличение ставки НДФЛ на 1% для большей части налогоплательщиков;
- вывод «из тени» части доходов, ранее не подлежавших налогообложению.

Действующая в России система налогообложения доходов физических лиц, в отличие от зарубежных, не предполагает наличия необлагаемого минимума дохода налогоплательщика, а поэтому, несмотря на то, в России налоговая ставка по НДФЛ представляется более низкой, чем в сравниваемых странах, удельный вес НДФЛ в доходах бюджетов незначителен, а его доля в валовом внутреннем продукте наименьшая среди стран Европы для граждан страны НДФЛ по-прежнему обременителен.

Если сравнивать налогообложение доходов в размере средней заработной платы в России по эффективной ставке (12,8%) с другими странами, то налоговое бремя оказывается выше, чем в США и многих странах Европы, где действуют прогрессивные модели налогообложения. Основную налоговую нагрузку ощущают на себе граждане с низкими доходами.

Такая налоговая системы усугубляет и дифференциацию доходов, и социальное расслоение общества, и рост бедности, и снижение предложения труда [3].

Однако, следует учитывать, что введение единой ставки налога на доходы физических лиц в размере 13% для большинства видов доходов

одновременно с расширением круга налогоплательщиков за счет легализации оплаты труда многими работодателями способствовало увеличению поступлений налога на доходы физических лиц. Существующая на сегодняшний день система обложения НДФЛ позволяет сделать вывод о сбалансированном подходе, учитывающем интересы как налогоплательщиков, так и бюджетной системы РФ. Также единая ставка в размере 13% является фактором инвестиционной привлекательности РФ и значительно упрощает его администрирование налоговыми органами, исчисление и уплату налога.

Таким образом, мнения научной общественности и исполнительной власти РФ относительно необходимости отказа от плоской шкалы налога на доходы физических лиц (НДФЛ) значительно расходятся. Плоская шкала подоходного налога, принятая в России, оказывает свое отрицательное воздействие на благополучие страны. Переход к прогрессивной шкале, как предлагается в Докладе РАН «Россия на пути к современной динамичной и эффективной экономике», окажет положительное воздействие на повышение показателей благополучия России.

В связи с этим, впереди предстоит еще не одна дискуссия по поводу прогрессивного налогообложения доходов населения. Однозначного мнения на сегодняшний момент нет. Доводы обеих сторон «за» и «против» прогрессивного налогообложения достаточно весомы.

Если же Правительство России и примет решение перехода на прогрессивные ставки налогообложения НДФЛ, то необходимо будет учесть не только опыт развитых стран, а уже имевшую место практику применения прогрессивных ставок в нашей стране.

Список литературы

1. Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем: Монография / Под ред. И.А. Майбутова, Ю.Б. Иванова. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 375 с.
2. Шарина Г.А. Бюджет предприятия как инструмент в управлении финансами // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. – 2014. – Т. 1. – С. 52–54.
3. Шарина Г.А. Внедрение бюджетирования на средних и мелких предприятиях // Российское предпринимательство. – 2014. – №21 (267). – С. 74–77 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/37402/> (дата обращения: 09.12.2016).
4. Ашмарина У.В. Налогообложение доходов физических лиц в России: перспективы реформирования и оценка фискальных эффектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dslib.net/finansy/nalogooblozhenie-dohodov-fizicheskikh-lic-v-rossii-perspektivy-reformirovaniya-i.html> (дата обращения: 22.12.2016).

Апульцина Анна Сергеевна
студентка

Барботько Михаил Олегович
студент

Пономарева Надежда Александровна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный
университет экономики и права»
г. Хабаровск, Хабаровский край

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ВАЛЮТНЫЙ КУРС

***Аннотация:** в данной статье авторами рассматривается влияние различных факторов на регулирование валютного курса, а также выясняется вопрос, каким образом курс национальной валюты влияет на экономику страны.*

***Ключевые слова:** валютный курс, экономическая политика государства, санкции, торговый баланс, девальвация, уровень инфляции, спрос на нефть.*

Как известно, между курсом национальной валюты и факторами, оказывающими на него влияние, существует тесная взаимосвязь. Развитие российской экономики, приток иностранных инвестиций в различные отрасли, а также изменение уровня цен и ряд иных факторов оказывают влияние на курс национальной валюты. Таким образом, на формирование валютного курса рубля оказывает влияние множество факторов, таких как политические, экономические, структурные, конъюнктурные, психологические. Более подробно остановимся на политических и экономических факторах.

В 2014 году Российская Федерация подверглась влиянию экономических санкций со стороны Соединённых Штатов Америки и Евросоюза. Также произошло замедление темпа роста спроса на нефть, что привело к сокращению выручки от экспорта. В декабре 2015 года цена на нефть упала более чем в три раза по сравнению с 2014 годом. Из-за введения санкций ряд крупных российских компаний прекратили сотрудничество с иностранными партнёрами, вследствие чего прямые иностранные инвестиции сократились. Это привело к кризисному состоянию, в результате чего произошла девальвация национальной валюты по отношению к мировым валютам. В результате ослабления рубля произошло увеличение инфляции [2].

Для проводимой ныне экономической политики государству выгодно чтобы рубль был слабым для того, чтобы получать большие налоги со всего сырьевого сектора и, тем самым, закрыть дефицит бюджета.

Кроме того, девальвация рубля обеспечивает и наполнение экономики денежной массой. Ведь в нашей экономике Центральный банк выпускает рубли не под обязательства правительства, а под поступление иностранной валюты. Если произошло падение курса в два раза, то и увеличить эмиссию денег нужно в два раза [1].

На валютный курс имеет влияние торговый баланс государства, то есть, соотношение экспортных и импортных операций. При экспорте товаров или услуг за границу, в страну поступает валютная выручка, а при импорте – наоборот, уходит иностранная валюта. Следовательно, если торговый баланс отрицательный, то есть смещён в сторону импорта, то это всегда оказывает давление на национальную валюту, её курс снижается и в результате чего в стране образуется дефицит иностранной валюты. И, наоборот, когда торговый баланс смещён в сторону экспорта (страна продаёт больше, чем покупает), курс национальной валюты всегда укрепляется, поскольку иностранная валюта в стране в избытке. Однако положительный торговый баланс – это не всегда хорошо. Повышенный курс валюты страны не всегда является положительным явлением, так как повышается стоимость товаров, произведённых в стране, и они становятся неконкурентоспособными на внешних рынках. Торговый баланс страны является одним из ключевых факторов, влияющих на валютный курс. В идеале сальдо торгового баланса страны должно быть близко к нулю (то есть, экспорт должен быть примерно равен импорту), тогда курс валюты будет наиболее стабильным.

Макроэкономические показатели страны также оказывают значительное влияние на валютный курс. К ним относятся уровень инфляции, безработицы, валовой внутренний продукт и т. д. [3]. Для каждой страны рассчитываются свои важнейшие показатели, но основные из них всегда схожи. Данные по этим показателям характеризуют свои направления развития экономики государства и оказывают своё влияние на курс валюты. Например, высокая инфляция и безработица всегда оказывает негативное влияние на курс национальной валюты, а рост производства – наоборот, оказывает положительное влияние на экономическую ситуацию в стране, тем самым укрепляя национальную валюту.

На валютный курс также влияют как фактические, так и прогнозные показатели, а особенно резкие скачки курсов можно наблюдать в период выхода показателя, если его фактическое значение не совпало с прогнозным.

Ещё одним фактором, оказывающим влияние на изменение валютного курса, являются так называемые «форс-мажорные» обстоятельства. К ним можно отнести военные действия, теракты, серьёзные протестные движения, массовые забастовки и т. д. Это влияние может носить как кратковременный характер, если обстоятельство быстро устранено, так и затяжной, если оно продолжается длительное время, или привело к необратимым последствиям в экономике и финансовой сфере, требующим длительного восстановления [3].

Нефть является одной из главных составляющих экспорта России. Курс Российской национальной валюты непосредственно зависит от цены на нефть, так как более половины всего бюджета России приходится именно на налоги, полученные от продажи природных ресурсов. Основной фактор, который оказал влияние на цену на нефть – это повышенное предложение со стороны нефтедобывающих стран над спросом. Государствам импортёрам не выгодно покупать нефть, стоимость которых дороже своих аналогов, а развитые, в экономическом плане государства, постепенно сокращают свои объёмы закупок в связи с развитием новых энергетических технологий.

По нашему мнению, в течение следующего года, стоит ожидать повышение цены на нефть, а вследствие и укрепление валюты Российской Федерации. Произойдёт это из-за введения квот на сокращение объёмов до-

бычи нефти, тем самым, сократится предложение нефти. Не стоит, конечно ожидать возвращение предкризисной цены за нефть, установленной 100 долларов за баррель, но повышение цены до отметки в 65–75 долларов за баррель вполне вероятно.

Подводя итог, можно сказать, что на валютный курс оказывают влияние множество факторов как внутренних, так и внешних. В целом, на сегодняшний день происходит постепенное улучшение экономической ситуации в стране. Об этом можно судить по снижению уровня инфляции в два раза с 12,90% в 2015 году до 5,8% в 2016 году [4]. Так же стоит отметить, что происходит постепенное повышение стоимости нефти на мировом рынке и вследствие этого происходит постепенное укрепление рубля к иностранной валюте.

Список литературы

1. Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbr.ru>
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики. Издания Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cbr.ru/publ/?PrId=ondkp&pid=dkp&sid=ITM_10655
3. Факторы, влияющие на валютный курс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blog-finansist.ru/>
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

Астафьева Ксения Константиновна
студентка

Савинкова Татьяна Александровна
канд. пед. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»
г. Магнитогорск, Челябинская область

УПРОЩЕННАЯ И ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Аннотация: как отмечают исследователи данной работы, каждый начинающий предприниматель сталкивается с проблемой выбора налогового режима. Для того чтобы принять правильное решение, нужно грамотно изучить информацию о плюсах и минусах каждой системы и определить, какая из них выгоднее.

Ключевые слова: налоговая система, патент, упрощенная система налогообложения, индивидуальный предприниматель.

Патентная система предполагает получение патента на определенный срок (от 1 до 12 месяцев с любой даты). Данный налоговый режим отлично подойдет для бизнеса, который носит сезонный характер. Например – курортные услуги. Бизнесмен, приобретая патент на

нужный срок и выплачивая таким образом *патентный налог для ИП*, минует обязательные платежи в тот период, когда не получает дохода, так как сезонный спрос на услуги отсутствует.

Преимущества данной системы:

- 1) нет необходимости составлять декларации и вести отчетность;
- 2) нет необходимости применять торгово-кассовую технику;
- 3) величина налоговых сборов заранее известна;
- 4) ИП освобождается от обязанности выплачивать ряд налогов (НДФЛ, НДС, а также от налога на имущество физических лиц).

Однако есть и минусы патентной системы:

- 1) в случае если предпринимателем выбран патент, то у него отсутствует возможность уменьшать его стоимость на величину уплаченных страховых взносов;
- 2) если возникнет необходимость сменить место работы, то для продолжения ведения бизнеса, понадобится новый патент [2];
- 3) патент можно применять только в том регионе, в котором он получен.

Применить патентную систему индивидуальный предприниматель может при соблюдении следующих условий:

- количество наемных работников не должно превышать 15 человек;
- *максимальный предел выручки предпринимателя за налоговый период* должен составлять не более 60 миллионов рублей.

Ставка налога для ИП в 2016 году составляет 6% от потенциально возможной выручки предпринимателя. Стоимость патента считается по устоявшейся формуле и пересматривается ежегодно.

Стоимость патента = (Дефлятор ВВП x 6% x база доходности фирмы): 100%.

Дефлятор – это индекс, который отражает инфляцию в российской экономике, его величина напрямую зависит от уровня инфляции.

Что касается порядка оплаты, то он зависит от того, на какой срок приобретается патент. Если срок до полугода, то патент можно оплатить когда угодно, главное до окончания этого срока. А если берется на целый год, то одну треть от нужной суммы нужно оплатить в первые три месяца, а ещё две трети в оставшееся время. Просрочки влекут за собой санкции в виде разнообразных штрафов.

Теперь рассмотрим упрощенную систему налогообложения. «Упрощенка» действительно делает жизнь предпринимателей проще, т.к. позволяет сократить обязательные платежи в бюджет и минимизировать налоговый учет. Существует два вида упрощенного налога:

1. «Доходы» – подразумевается, что базой, которая облагается налогом, служит валовая выручка бизнесмена. Действующая ставка в данном случае – 6%.

2. «Доходы минус Расходы» – базой выступает валовая прибыль, то есть доходы минус расходы. Ставка колеблется в промежутке от 5% до

15% в зависимости от решения местных органов самоуправления [1].

Преимущества данной системы:

1. Заменяет 3 налога: НДФЛ, НДС и налог на имущество. Что касается НДФЛ, то тут явная выгода для физлица, ставшего предпринимателем: вместо 13% со всех начислений в свою пользу, он отдает государству лишь 6% с доходов.

2. Учет и отчетность действительно упрощены. Предпринимателю нужно лишь вести специальную книгу – КУДИР (книга учета доходов и расходов), куда вносятся совершенные хозяйственные операции в соответствии со стандартом. КУДИР никуда не сдается, а лишь предъявляется по требованию контролирующих органов. Бухгалтерский учет индивидуальный предприниматель вести не обязан. В качестве налоговой отчетности применяется налоговая декларация, которая сдается один раз по итогам года до 30 апреля следующего года.

3. ИП имеет право уменьшить налог на сумму уплаченных страховых взносов (на пенсионное, медицинское, социальное страхование в связи с болезнью, материнством и на травматизм; а также суммы пособий по болезни, которые были выплачены работникам за счет работодателя). Если предприниматель не имеет наемных работников, то он может уменьшить авансовый платеж по налогу на всю сумму уплаченных за себя в данном квартале страховых взносов.

4. Если ИП впервые зарегистрирован, то он может претендовать на *налоговые каникулы*, то есть работать 2 года по налоговой ставке равной нулю.

Недостатки упрощенной системы налогообложения:

1) право на УСН можно потерять;

2) при уходе с УСН полученные убытки не засчитываются на новом налоговом режиме. То же самое – и при переходе с другого режима на УСН;

3) существует ограничение на виды расходов, которые можно использовать для уменьшения базы налогообложения;

4) нельзя применять имущественные и социальные вычеты.

Итак, чтобы выбрать подходящую для себя систему налогообложения и определиться с тем, какие налоги ИП вы будете платить, нужно выяснить:

1) под какие режимы налогообложения подпадает осуществляемый вами вид предпринимательской деятельности;

2) есть ли ограничения (по доходам, по работникам и т. д.) для перехода на интересующий вас режим налогообложения;

3) введен ли интересующий вас режим на соответствующей территории;

4) имеет ли значения для вашего бизнеса работа с НДС;

5) имеет ли значение для вашего бизнеса работа с контрольно-кассовым аппаратом;

6) объем расходов при осуществлении вашего бизнеса;

7) имеет ли значение для вашего бизнеса возможность уменьшения налогов ИП на сумму уплаченных страховых взносов.

После чего сделать расчет и сравнить налоговое бремя на указанных системах налогообложения с учетом ваших условий предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Выбор налогового режима для ИП // Мир бизнеса. – 2015–2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mir-biz.ru/nalogooblozhenie/vybor-naloga-dlya-ip>

2. Патент или «упрощенка» для ИП: что выбрать предпринимателю в 2016 году // Налоговый эксперт. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nalogiexpert.ru/chastnye-sluchai/patent-ili-uproshhenka-dlya-ip-cto-vybrat-predprinimatelju-v-2016-godu.html>

Ахмутханова Заира Арбиевна

студентка

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

г. Грозный, Чеченская Республика

ПРОБЛЕМЫ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ И СПОНСОРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация: в данной статье исследователем рассмотрены основные проблемы развития благотворительной и спонсорской деятельности в России, а также выявлены пути их решения.

Ключевые слова: благотворительность, спонсорство, социальные проблемы.

Благотворительность как социокультурное явление существовало на всех этапах развития общества, реализовываясь через формы, адекватные отдельной эпохе. В советский период Россия утратила благотворительные ценности, и лишь с девяностых годов двадцатого столетия прослеживались тенденции возрождения дореволюционных традиций.

В современных условиях мирового кризиса, а в частности, экономической нестабильности России, благотворительность и спонсорство приобрели особую значимость не только для самих благополучателей, но и для государства в целом. Объясняется это тем, что благотворительность и спонсорство являются не только источниками дополнительной помощи нуждающимся, но и источниками финансирования сфер образования, здравоохранения и культуры.

Однако благотворительность и спонсорство на сегодняшний день претерпевают определенные трудности в развитии, связанные, в первую очередь, с несовершенством законодательной базы в этой области, нестабильностью экономики, а также с недоверительным отношением общества к благотворителям.

Актуальность данного исследования состоит в том, что перед современной Россией особенно остро стоят проблемы социальной помощи населению, а активное развитие благотворительности и спонсорства окажут смягчительное влияние на сложившуюся ситуацию.

Проблемы благотворительности и спонсорства в России рассматривались различными исследователями. Так, к примеру, Е.Н. Антонов в своем исследовании подчеркивает проблему недоверия к некоммерческим организациям со стороны государства и общества: «...классовое недоверие к фондам часто присутствует на формальном уровне (нормативные и законодательные акты) и на бытовом, ментальном уровне. Это все еще значительный психологический и отчасти процедурный барьер, который присутствует в среднем звене чиновничества, с которым приходится постоянно сталкиваться...» [1]. Н.Г. Щитова, в своем исследовании «Благотворительность и меценатство как составляющие предпринимательского имиджа», рассматривает особенности развития меценатства и спонсорства, а также факторы, приведшие к угасанию в России меценатства, среди которых выделяет несовершенство законодательной базы [6]. Мы отчасти согласны с мнениями данных авторов, однако следует подробнее изучить проблемы благотворительности и спонсорства в России, чтобы в дальнейшем выявить пути их решения.

Таким образом, целью данной работы является изучение проблем благотворительности и спонсорства в современной России, а также выявление путей их решения. В соответствии с заданной целью были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть тенденции развития благотворительности и спонсорства в России;
- дать характеристику правовому регулированию данных форм деятельности;
- изучить проблемы развития благотворительности и спонсорства в современном российском обществе;
- выявить наиболее приемлемые пути решения этих проблем.

Благотворительность в России как сложный комплекс многопрофильных учреждений, организаций, фондов, оказывающих социальную помощь по многим направлениям, является общественным явлением XXI века [5]. Благотворительные организации в системе социальной помощи и защиты населения нашей страны играют не маловажную роль, являясь дополнительным источником средств для реализации социальных программ, оказания адресной социальной помощи, при выплате пособий и т. д.

Начавшееся в конце XX, начале XXI вв. на посткризисном пространстве страны, возрождение благотворительной деятельности к настоящему времени оформилось в отдельную систему вспомоществования населению. Того же нельзя сказать о спонсорской деятельности, которая в нашей стране находится лишь на стадии становления. Под спонсорской деятельностью понимается такой вид материальной помощи, при котором предусматривается встречная услуга адресанта этой помощи. Однако в российском обществе к спонсору, как правило, обращаются как к меценату, и ожидают от него выделения средств для решения некоммерческих проблем. Это связано с тем, что общество недостаточно осведомлено насчет понятий «спонсорство» и «благотворительность», очень часто их путают между собой или рассматривают как тождественные. В российском законодательстве спонсорству дается следующее определение: «осуществление юридическим или физическим лицом (спонсором) вклада (в виде предоставления имущества, результатов интеллектуальной деятельности,

оказания услуг, проведения работ) в деятельность другого юридического или физического лица (спонсируемого) на условиях распространения спонсируемой рекламы о спонсоре, его товарах. Спонсируемый вклад признается платой за рекламу...» [4]. Однако, как уже говорилось, российским обществом спонсорство воспринимается как вид благотворительной деятельности, что связано с устоявшимися традициями России, где благотворительность является делом духовным [2].

Если говорить о российском законодательстве в области благотворительности и спонсорства, то здесь тоже не определены четкие разграничения между ними. На сегодняшний день нет определенного законодательства о спонсорской деятельности. Последняя с одной стороны, рассматривается как вид рекламной деятельности в Законе РФ «О рекламе», с другой, как один из видов благотворительности в ФЗ РФ «О благотворительной деятельности». Несовершенство законодательной базы прослеживается не только в области спонсорской деятельности, но и благотворительной. Так, в Конституции РФ лишь упоминаются возможные формы поощрения благотворительности со стороны местного самоуправления, которых на практике, однако, недостаточно.

В современном российском обществе на эффективное развитие благотворительности и спонсорства оказывают влияние ряд существенных проблем, с которыми они сталкиваются. К примеру, недоверие со стороны общества к благотворителям и благотворительным организациям является немаловажным барьером в их развитии. Благотворительность сегодня окружена самыми разными мифами и предрассудками. Многие воспринимают ее как один из способов выгоды для руководителей этих организаций. Такое ее восприятие обществом обусловлено тем, что многие организации выделяют средства из своего бюджета на благотворительность чисто из коммерческих соображений либо для улучшения своего имиджа. Однако, следовало бы помнить, что, какими бы целями не сопровождалась их взносы, они так или иначе идут на благотворительность.

Следующей важной проблемой развития благотворительности и спонсорства в современной России, является ее экономическая составляющая. Важно отметить, что, если в начале века данная проблема стояла на первом месте и в большинстве случаев была единственной, то сегодня она не стоит так остро, однако все еще имеет место. Нехватка у значительной части бизнес-структур денежных средств на осуществление благотворительной деятельности, отсутствие традиций, опыта, необходимого профессионализма в оказании благотворительной поддержки – являются факторами, снижающими эффективность благотворительной деятельности [3].

Для разрешения этих и других проблем, с которыми сегодня сталкиваются благотворительность и спонсорство, необходимо популяризовать эту деятельность в обществе. Необходимо снять барьеры общественного недопонимания благотворительной деятельности с помощью средств массовой информации. Государство, в свою очередь, должно способствовать развитию благотворительной деятельности, создавая, благоприятные политические, экономические, правовые и организационные условия для ее развития, и видеть в благотворительности основной рычаг управления социальными проблемами.

Таким образом, мы приходим к выводу, что в современном обществе отводят малозначительную роль благотворительности и спонсорству, ожидая

помощь только от государства. Однако при правильном подходе государства к развитию некоммерческих организаций, последние могут стать немаловажным источником разрешения остро стоящих социальных проблем.

Список литературы

1. Антонов Е.Н. Благотворительность в России: основные проблемы и пути решения // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2008. – №631. – С. 22.
2. Благотворительность в России: вчера, сегодня, завтра // Центр научной и политической мысли и идеологии. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rusrand.ru>
3. Ковалева С.И. Проблемы становления и развития современной благотворительности: опыт истории [Электронный ресурс]. – Режим доступа: viperson.ru
4. ФЗ Российской Федерации «О рекламе». – 1995.
5. Чернышева А.И. Благотворительная деятельность в современной России / А.И. Чернышева, О.А. Петровская // Студенческий научный форум: Материалы VI Международной студенческой электронной научной конференции. – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2014/523/2924>
6. Щитова Н.Г. Благотворительность и меценатство как составляющие предпринимательского имиджа // Вестник МГУКИ. март-апрель. – 2012. – №2 (46). – С. 2016.

Бабешкова Екатерина Владимировна

старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Чувашский государственный
университет им. И.Н. Ульянова»
г. Чебоксары, Чувашская Республика

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ КОНТЕКСТЕ

Аннотация: как отмечает автор, конкурентоспособность России в международном контексте – весьма значимый вопрос для изучения, связанный с широкомасштабными процессами глобализации и интеграции, а также с определением позиций стран в мировом хозяйстве. Одним из источников информации для исследования текущей конкурентоспособности страны могут выступать различные рейтинги, формируемые международными институтами, в частности рейтинг стран мира по уровню глобальной конкурентоспособности. Анализ рейтингов позволяет выделить собственные слабые стороны в рамках картины мира и сделать выводы о требуемых направлениях улучшения. Не учтенные же международными организациями факторы конкурентоспособности России при составлении рейтингов могут служить основой для формирования уникального конкурентного преимущества.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность России, пути повышения конкурентоспособности, инновационный путь развития.

Конкурентоспособность – весьма значимый и существенный параметр для любой социально-экономической системы: для коммерческой или некоммерческой организации, муниципального образования, субъекта Фе-

дерации или для всего государства в целом. Это обусловлено тем, что любой субъект сегодня действует не автономно, а в условиях рынка, где представлено множество аналогичных субъектов, работающих для реализации собственных товаров/работ/услуг. Не являются исключением и государства, коих сегодня 195 (стран несколько больше – 251). И каждое из них – преследует собственные интересы, каждое стремится к развитию и повышению благополучия и благосостояния. Безусловно, не у всех это получается, о чем красноречиво свидетельствуют различные рейтинги стран, формируемые международными институтами, в частности рейтинг стран мира по уровню глобальной конкурентоспособности по версии ВЭФ [1]. Если верить статистике и означенному рейтингу, Россия сегодня на 45 месте среди 140 государств [2], подвергшихся исследованию. Несмотря на то, что мы входим в первую треть государств по индексу конкурентоспособности и, кроме того, в последние годы наблюдается тенденция «подъема» России в означенном рейтинге, отдельные показатели весьма «хромают». Таким образом, вопросы повышения конкурентоспособности РФ в мировом хозяйстве – весьма актуальны и занимают умы не только маститых ученых, исследователей и специалистов, но также и рядовых обывателей, поскольку изначально Россия – страна с весьма мощным потенциалом и ресурсным обеспечением.

Естественно, рейтинги дают лишь интегральную, совокупную оценку конкурентоспособности и не акцентируют внимание на деталях, однако если рассматривать отдельные показатели конкурентоспособности, то для России вырисовывается следующая картина, весьма снижающая наши возможности конкурировать на мировом рынке:

- весьма низкий уровень институционального развития (100 место из 140 стран);

- низкий уровень развития финансовых рынков (95 позиция), в том числе один из самых низких показателей характеризует состояние венчурного финансирования, а ведь именно венчурное финансирование – локомотив появления и развития радикальных инноваций;

- высокий уровень инфляции (в последние годы он весьма вырос в связи с неблагоприятными колебаниями валют, введением санкций и прочих экономических потрясений в государстве);

- снижение инновационной активности (связано с низкими показателями инвестиций организаций в инновации), трансфера технологий (опять же во многом связано с введением санкций – и мы теряем возможность приобретать эксклюзивные технологии, при этом именно эта область, по мнению автора, весьма не готова к импортозамещению);

- высокий уровень коррупции;

- низкий уровень инвестиций и желания инвестировать в развитие национальных предприятий (как национальных, так и зарубежных инвесторов), связанное с высоким уровнем нестабильности и, как следствие – высокими рисками для инвестора.

Не смотря на столь непривлекательную картину по вышеозначенным позициям, есть факторы, оказывающие благоприятное влияние на конкурентоспособность России, а именно:

- большая ёмкость внутреннего рынка;

- высокий уровень образования населения – что весьма позитивно характеризует показатель качества трудовых ресурсов;

- хорошее состояние инфраструктуры (кроме автомобильных дорог) – хотя этот показатель тоже требует улучшения.

Безусловно, несмотря на гораздо большее число факторов, оказывающих негативное влияние на уровень конкурентоспособности России в мировом хозяйстве, мы должны стремиться к развитию и повышению конкурентоспособности, поскольку только в этом случае мы сможем соскочить с «нефтегазовой иглы» и осуществить переход на инновационный путь развития, что сравняет нас с наиболее развитыми экономиками мира (или по крайней мере не сделает нас «сырьевым придатком» развитой части мира). По мнению автора, наиболее перспективны следующие пути повышения конкурентоспособности России:

- анализ, исследование и адаптация в российских условиях опыта наиболее конкурентоспособных стран мира, наиболее близких нам по природно-географическим, демографическим, ресурсным и др. факторам (например, Финляндия, Норвегия, Китай и т. п.);

- повышение эффективности государственной политики, в частности – технологической и инновационной политики;

- развитие кластеров, для чего следует создать качественные стимулы для развития смежных и поддерживающих отраслей, что, по нашему мнению, окажет положительное влияние на формирование региональных и национальных конкурентных преимуществ;

- совершенствование природоохранной политики в направлении повышения эффективности использования ресурсов (использование вторичного сырья, экономия энергии, альтернативные источники энергии и т. п.);

- развитие «среднетехнологичного» производства, и лишь затем – переход к высокотехнологичным направлениям.

Конечно, рейтинги стран, не дают исчерпывающей картины конкурентоспособности ввиду достаточно однородного подхода к весьма различным экономикам и странам, однако они позволяют увидеть свои слабые стороны в рамках картины мира и сделать выводы о требуемых направлениях улучшения. Не учтенные же международными организациями факторы конкурентоспособности России при составлении рейтингов, могут служить основой для формирования уникального конкурентного преимущества.

Список литературы

1. Рейтинг стран мира по уровню глобальной конкурентоспособности по версии ВЭФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index>
2. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2015–2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2015/09/30/7246>
3. Топ-10 самых конкурентоспособных стран мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/62856>

Беспалова Оксана Васильевна
менеджер по продажам
ООО «Планета Люкс»
г. Владивосток, Приморский край

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация: по замечанию автора, финансовый результат является главным критерием оценки деятельности любого предприятия: насколько привлекательны финансовые результаты, настолько стабильно текущее и перспективное финансовое состояние компании. В статье дана оценка финансовых результатов компании ООО «Планета Люкс» г. Владивостока.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, доход, анализ финансовых результатов, оценка финансового результата.

Финансовым результатом в экономической науке трактуется прибыль (либо убыток) компании, который получен ею за отчетный период. Как категория «финансовый результат» предприятия являлся и является объектом и предметом исследования большого количества экономистов. Понятие «финансовый результат» толковалось и изучалось в зависимости от сложившихся представлений об экономических проблемах в различные периоды по-разному [1].

Ведущими авторами-экономистами в своих исследованиях особое внимание уделяется изучению финансовых результатов деятельности предприятия, при этом они подходят к трактовке этого понятия в разных аспектах и с различной степенью детализации (таблица 1) [2].

Таблица 1

Трактовка понятия «финансовый результат»,
различными авторами-экономистами

Автор	Определение
Н.К. Русак	Предлагают следующее определение: «финансовый результат» это прибыль, которая представляет собой «реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом»
А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин	Определяют «финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода»
Я.В. Соколов	Полагает, что «финансовый результат является разницей между доходами и расходами компании или приростом его чистых активов»
Г.В. Савицкая	«Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности»
О.В. Ефимова и М.В. Мельник	Финансовые результаты деятельности предприятия определяются путем сопоставления его доходов и расходов. Общим финансовым результатом является прибыль или убыток

Т.Б. Бердникова	Относит к финансовым результатам деятельности предприятия выручку от реализации, выручку нетто (выручка за вычетом акцизов, НДС и других обязательных платежей), балансовую прибыль и чистую прибыль
-----------------	--

Итак, из таблицы видно, что в настоящее время существуют разнообразные подходы к определению и понятию «финансовый результат». Наиболее обобщающим является следующее определение термина «финансовый результат» – это комплексное понятие, которое отражает конечный результат коммерческой деятельности предприятия, выраженный в форме прибыли (или убытка), а также выражается изменением величины его собственного капитала.

«Финансовый результат» предприятия рассматривается с точки зрения различных подходов: налогового, экономического и бухгалтерского.

С точки зрения экономического подхода «финансовый результат» представляет собой чистый доход, который создан в процессе коммерческой деятельности любого предприятия и определяется разностью выручки и экономических издержек. Бухгалтерский финансовый результат является прибылью от всех видов деятельности предприятия, отраженный в бухгалтерских отчетах. Налоговый кодекс РФ определяет «финансовый результат» как налогооблагаемую прибыль, которая представляет собой разность между расходами и доходами [3].

В связи с вышеуказанным следует рассмотреть, что подразумевают собой такая экономическая категория как «прибыль». Трактовка Бланка И. наиболее полно отражает данное понятие. По его мнению, «прибыль представляет собой чистый доход предприятия на вложенный капитал, выраженный в денежной форме, который характеризует его вознаграждение за риск осуществления деятельности и представляет собой разницу между совокупным доходом и затратами в процессе ее осуществления».

После рассмотрения понятия «финансовый результат» остановимся на вариантах его оценки на предприятии.

Оценка позволяет организации определить, насколько отвечают полученные результаты целям, которые поставлены руководством. В процессе оценки используются показатели прибыли, которые можно классифицировать следующим образом [4]:

1. По видам хозяйственной деятельности: прибыль от финансовой, текущей и инвестиционной деятельности.
2. По составу включаемых элементов: общий финансовый результат отчетного периода до выплаты налогов и процентов (или брутто-прибыль), маржинальная (валовая), прибыль до налогообложения, чистая прибыль.
3. В зависимости от характера деятельности организации: прибыль от обычной деятельности и от ситуаций, которые необычны для данной организации.
4. По характеру налогообложения в соответствии с НК РФ: налогооблагаемая и не облагаемая налогом прибыль.
5. По степени учета инфляционного фактора: реальная и номинальная прибыль, которая скорректирована на темп инфляции отчетного периода.
6. По экономическому содержанию: экономическая и бухгалтерская.

7. По характеру использования чистую прибыль подразделяют на потребляемую и капитализированную (нераспределенную). Потребляемая – это та часть прибыли, которую предприятие расходует на выплату дивидендов учредителям и акционерам компании. Капитализированная – это часть прибыли, направленная на финансирование прироста активов организации.

Для анализа прибыли и оценки финансовых результатов используют различные показатели. Необходимым условием для объективной оценки финансовых результатов организации является достоверная, актуальная и полная информация о ней.

Например, Г.В. Савицкая выделяет следующие показатели: балансовая (совокупная) прибыль предприятия, налогооблагаемая и чистая прибыль. По ее мнению, «балансовая прибыль включает в себя финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от внереализационных операций». «Налогооблагаемая прибыль – это разность между балансовой прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход, а также суммы льгот по налогу на прибыль». «Чистая прибыль – это та прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды» [5].

По мнению В.И. Бариленко в общем виде показатели, которые характеризуют финансовые результаты деятельности компании можно подразделить на две группы: относительные и абсолютные. К первой группе относятся показатели рентабельности. Ко второй относятся: прибыль (убыток) от обычной деятельности, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) от прочих операций, чистая прибыль, которая остается в распоряжении компании после уплаты всех налогов и пр. [5].

Схожего мнения придерживаются А.А. Канке, И.П. Кошечкина, но при этом они выделяют, что наиболее важными показателями финансовых результатов предприятия все же являются показатели прибыли, которые создают основу экономического развития хозяйствующего субъекта [5].

В современной экономической литературе, оценка финансовых результатов предприятия, рассматривается самостоятельным элементом комплексного финансового анализа. Причиной этого, является исключительная важность анализа финансовых результатов, потому что он дает возможность выявить пути для улучшения финансового положения организации, и по результатам прогнозных расчетов принять обоснованные экономические решения.

Подход к составу и последовательности аналитических процедур, которые проводятся, при оценке финансовых результатов компании в трудах экономистов различается.

Например, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин, предлагают следующую методику и последовательность оценки финансовых результатов и рентабельности деятельности компании [6]:

1. Провести анализ абсолютных, относительных (показатель рентабельности продаж) показателей прибыли предприятия.

2. Исследовать оказываемое влияние на величину прибыли и рентабельность продаж внутренними (качество и количество продукции, ее себестоимость, структурные сдвиги в ассортименте продукции, цены на продукцию и формирующие её себестоимость элементы) и внешними

факторами (природные условия, чрезвычайные события, транспортные и иные факторы).

3. Проанализировать влияние инфляции на финансовые результаты от реализации продукции.

4. Провести качественную оценку прибыли и изучить структуру источников формирования прибыли организации.

5. Проанализировать рентабельность активов.

6. Рассчитать маржинальную прибыль и провести ее анализ.

По мнению Н.Н. Селезнёвой при проведении оценки финансовых результатов предприятия необходимо обратить внимание на следующие моменты [6]:

1. Рассмотреть денежные потоки с целью выяснения степени достаточности притока денежных ресурсов по текущей деятельности организации для того, чтобы обеспечить отток по инвестиционной и текущей деятельности.

2. Провести факторный анализ прибыли от реализации продукции и общей бухгалтерской прибыли (или прибыли до налогообложения).

3. Рассчитать эффект финансового рычага.

Г.В. Савицкая выделяет следующие три взаимосвязанных области анализа и оценки финансовых результатов хозяйственной деятельности организации [7]:

1. Проведение анализа финансовых результатов деятельности, в т. ч.:

- анализ динамики, структуры и состава прибыли;
- анализ факторов, которые влияют на изменение прибыли;
- анализ р показателей рентабельности;

– определение резервов для увеличения прибыли и рентабельности компании.

2. Проведение анализа прибыли и рентабельности по международным стандартам.

3. Оценка использования прибыли предприятием.

Таким образом, основной целью оценки финансовых результатов является разработка и принятие обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия [8].

Проведем оценку финансовых результатов предприятия и рассмотрим пути их совершенствования на примере компании, ООО «Планета Люкс», г. Владивосток.

Анализ основных финансовых результатов ООО «Планета Люкс», г. Владивосток за 2013–2015 гг. представим в таблице 1.

Таблица 1

Динамика показателей отчета о финансовых результатах
ООО «Планета Люкс», г. Владивосток, 2013–2015 гг., тыс. руб.

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Абсолютное изменение		Относительные темпы роста, %	
				2014/ 2013 г.	2015/ 2013 г.	2014/ 2013 г.	2015/ 2014 г.
Выручка от реализации	31 736	28 562	53 506	–3 174	24 944	90,00	187,33

Себестоимость продаж	27 754	24 030	49 252	–3 724	25 222	86,58	204,96
Валовая прибыль	3 982	4 532	4 254	550	–278	113,81	93,87
Коммерческие расходы	1 537	3 380	4 171	1 843	791	219,91	123,40
Прибыль (убыток) от продаж	2 445	1 152	83	–1 293	–1 069	47,12	7,20
Прочие доходы	5 320	595	838	–4 725	243	11,18	140,84
Прочие расходы	703	132	411	–571	279	18,78	311,36
Прибыль до налогообложения	7 062	1 615	510	–5 447	–1 105	22,87	31,58
Налоговые выплаты	1 230	323	102	–907	–221	26,26	31,58
Чистая прибыль	5 832	1 292	408	–4 540	–884	22,15	31,58

В 2013 году сумма валовой прибыли, ООО «Планета Люкс», г. Владивосток» составляла 3 982 тыс. руб., в 2014 году сумма валовой прибыли составила 4 532 тыс. руб., а в 2015 – 4 254 тыс. руб., что на 278 тыс. руб. или на 6,13% меньше предыдущего периода. На снижение валовой прибыли, повлиял фактор, превышения темпов роста себестоимости, над темпом роста выручки на 17,63%. Прибыль от продаж в 2014 году составила 1 152 тыс. руб., что на 1 293 тыс. руб. ниже предыдущего периода, а в 2015 г. еще уменьшилась на 1 069 тыс. руб., или на 92,8% и составила 83 тыс. руб. На снижение прибыли от продаж, повлиял рост коммерческих расходов. Сумма прибыли до налогообложения составила 1 615 тыс. руб., что ниже 2014 г. на 5 447 тыс. руб., или на 77,13%, а в 2015 г. уменьшилась еще больше на 1 105 тыс. руб. или на 68,42%, и составила 510 тыс. руб. На снижение прибыли в 2015 г. повлиял рост прочих расходов на 279 тыс. руб., или на 211,36% из-за увеличения затрат, на доставку товаров сторонними организациями.

В результате рассмотренных выше факторов предприятие сформировало положительный финансовый результат в 2015 г. в сумме 408 тыс. руб., что меньше 2014 г. на 884 тыс. руб. или на 68,42%.

Изучим структуру финансовых результатов в таблице 2.

Таблица 2

Структура финансовых результатов, ООО «Планета Люкс», г. Владивосток относительно выручки, 2013–2015 гг., тыс. руб.

Показатели	2013 год	Доля, %	2014 год	Доля, %	2015 год	Доля, %	Измен. уд. веса 2015/2013
Выручка от реализации	31 736	100	28 562	100	53 506	100,00	0,00

Валовая прибыль	3 982	12,55	4 532	15,87	4 254	7,95	–4,60
Прибыль от продаж	2 445	7,70	1 152	4,03	83	0,16	–7,55
Прибыль до налогообложения	7 062	22,25	1 615	5,65	510	0,95	–21,30
Чистая прибыль	5 832	18,38	1 292	4,52	408	0,76	–17,61

Из таблицы 2 видно, что в 2013 г. прибыль от продаж занимала 22,25% от суммы выручки, чистая прибыль составляла 18,38%. В 2014–2015 гг. доля прибыли по всем позициям сокращается, прибыль от продаж составляет 5,65% и 0,95%, чистая прибыль составляет 4,52% и 0,76% соответственно.

Далее проведем анализ рентабельности в таблице 3.

Таблица 3

Показатели рентабельности, ООО «Планета Люкс»,
г. Владивосток, 2013–2015 гг., %

Показатель	2013	2014	2015	Изменение (+,–)	
				2014	2015
Общая рентабельность,	22,25	5,65	0,95	–16,60	–4,70
Рентабельность продаж	7,70	4,03	0,16	–3,67	–3,88
Рентабельность всех активов	26,73	5,70	0,30	–21,02	–5,40
Рентабельность собственного капитала	56,33	11,55	2,86	–44,77	–8,69

Все показатели рентабельности имеют положительное значение, что вызвано получением прибыли в 2013–2015 гг., но имеет тенденции к снижению. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что в 2015 г. деятельность предприятия стала менее эффективной по сравнению с 2013 г.

Анализ выявил недостатки в финансовой деятельности, ООО «Планета Люкс», г. Владивосток. Для совершенствования финансовых результатов предприятия предлагается оптимизировать транспортные расходы. Данное мероприятие подразумевает приобретение еще одного транспортного средства. Предприятие имеет транспортное средство – м/а Мицубиси-Кантер 1998 г. В 2015 году транспортное средство простаивало из-за поломки ходовой части, в результате чего были недопоставлены товары и предприятие потеряло как прибыль, так и клиентов.

В период с мая по август у, ООО «Планета Люкс», г. Владивосток было много заказов, но с одним транспортным средством предприятие не смогло справиться с таким объемом, поэтому обращалось к услугам сторонних организаций. В итоге на услуги затрачено 298 тыс. руб.

Для повышения эффективности предлагается закупить еще один м/а Мицубиси-Кантер 2006 г. выпуска, грузоподъемностью 3 тн, которая является оптимальной для магазина. Стоимость автомобиля 599,7 тыс. руб.

ООО «Планета Люкс», г. Владивосток для приобретения авто предлагается воспользоваться лизингом.

Согласно упрощенной схеме лизинговой сделки, ООО «Планета Люкс», г. Владивосток находит поставщика или выбирает его из числа партнеров лизинговой компании.

Таблица 4

Расчет финансового результата деятельности предприятия
в течение 24 месяцев при покупке автомобиля в лизинг

Расчетный период	Лизинговый взнос по договору (к уплате)	в т.ч. НДС	Лизинговый платеж по договору (к начислению)	в т.ч. НДС	Экономия по налогу на прибыль	НДС к возмещению
0	180 000,00	27 457,63				
1	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
....	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
24	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
	744 000,00	113 491,53	744 000,00	113 491,53	151 322,03	113 491,53

Рассчитаем затраты на владение автомобилем с учетом налогового эффекта при покупке автомобиля в лизинг: $744\ 000,00 - 151\ 322,03 - 113\ 491,53 = 479\ 186,44$ руб.

Данное мероприятие позволит сократить транспортные расходы и соответственно повысить прибыль.

Таким образом, выполнение вышеперечисленного мероприятия позволит предприятию ООО «Планета Люкс», г. Владивосток улучшить финансовые результаты хозяйственной деятельности и повысить экономическую эффективность деятельности в целом.

Список литературы

1. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – М.: Форум, 2015. – 220 с.
2. Гаджиева П.Н. Финансовый результат: трансформация понятия / П.Н. Гаджиева // Аудитор. – 2015. – №8. – С. 51–59.
3. Налоговая грамотность населения как способ защиты финансовых интересов граждан / И.А. Самсонова, Е.Н. Смольянинова, В.С. Просалова // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – №5. – С. 82–88.
4. Швецова О.В. Сравнительная характеристика российских и зарубежных подходов к формированию информации о финансовых результатах в отчетности / О.В. Швецова; рец. Л.И. Проняевой // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №4. – С. 101–105.
5. Байдыбекова С.К. Система анализа финансовых результатов предприятия / С.К. Байдыбекова // Финансовый менеджмент. – 2013. – №3. – С. 9–14.
6. Конвисарова Е.В. Пути улучшения финансового состояния малого строительного предприятия / Е.В. Конвисарова, А.В. Непрокин, А.Г. Конвисаров // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2016. – №2 (25). – С. 22–27.
7. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотнокова, О.В. Кайро. – М.: Форум, 2013. – 180 с.
8. Влияние развития финансовой среды на «процветание» бизнеса в регионе К.А. Корниенко, И.А. Самсонова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №4. – С. 392.

Борисов Иван Александрович

старший преподаватель

Шарапова Валентина Михайловна

д-р экон. наук, профессор

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»

г. Екатеринбург, Свердловская область

DOI 10.21661/r-117264

ПОДХОДЫ К ЭМПИРИЧЕСКОМУ МОДЕЛИРОВАНИЮ ВНУТРИФИРМЕННОГО ОПОРТУНИЗМА

***Аннотация:** в работе излагаются подходы к эмпирической оценке внутрифирменного оппортунизма. Выявляются недостатки и преимущества каждого подхода с точки зрения возможностей его применения на российском рынке труда, раскрываются особенности каждого подхода.*

***Ключевые слова:** внутрифирменный оппортунизм, эмпирическая оценка, рынок труда.*

Эмпирическое моделирование проблемы внутрифирменного оппортунизма имеет большое теоретическое и практическое значение. С теоретической точки зрения оппортунистическое поведение участников контракта является одной из важнейших причин существования фирмы как формы координации экономической деятельности. Следовательно, для выявления и анализа закономерностей оппортунистического поведения и влияющих на оппортунистическое поведение факторов необходимо построение на базе существующих и вновь разрабатываемых теоретических моделей эмпирически проверяемых гипотез. С практической точки зрения, оппортунистическое поведение участников контракта является одной из основных причин, снижающих эффективность деятельности организации, интенсивность нововведений, рост производительности труда и т. п. Следовательно, с практической точки зрения для разработки рекомендаций по противодействию оппортунистическому поведению – система контроля, оплаты труда, мотивации, корпоративной культуры, внутрифирменных профсоюзных организаций и т. п. – также необходимо не только обладать знаниями о природе оппортунизма и воздействующих на него факторов, но и иметь их количественную оценку, что невозможно без проведения соответствующих эмпирических исследований.

Целью данной статьи является сравнительный анализ основных подходов к организации эмпирических исследований, которые могут быть использованы для оценки внутрифирменного оппортунизма и его эффектов, выявление достоинств и недостатков каждого из методов и путей повышения возможностей их использования. При эмпирическом моделировании проблемы внутрифирменного оппортунизма могут быть использованы три основных метода проведения исследований.

1. Анализ количественных данных финансовой и управленческой отчетности – предполагает сбор и последующий эконометрический анализ

открытых данных финансовой отчетности и данных управленческой отчетности путем прямого сбора с предприятий или анализа имеющихся баз данных. Неоспоримым достоинством данного метода по сравнению с остальными является высокая достоверность оценивания, так как при анализе используются точные количественные данные. Вместе с тем, применительно к проблеме внутрифирменного оппортунизма данный метод имеет существенные недостатки. Так очевидным недостатком данного метода является проблема недостоверности официальной отчетности, особенно по труду (например, в случае «зарплаты в конвертах»), официальные данные будут привязываться к МРОТ и не отражать истинную систему мотивации на предприятии, что неизбежно приведет к ложным выводам). Ко второму недостатку относится сложность получения специальных данных (управленческой отчетности), а зачастую и общего характера (финансовая отчетность), что связано с низкой прозрачностью большинства российских предприятий. И, наконец, ориентация на количественные данные затрудняет определение многих форм и эффектов оппортунистического поведения, так как многие из них являются сложноформализуемыми. Кроме того, следует отметить, что в рамках данного подхода возможен анализ не только пространственных данных, но и временных рядов, что с одной стороны предоставляет возможность анализа динамических моделей оппортунистического поведения, однако, с другой стороны приводит к необходимости явного учета в модели факторов релевантной макросреды.

2. Анализ опросных данных – предполагает формирование и рассылку опросных анкет по предприятиям, и эконометрический анализ полученной информации. Существенным достоинством данного метода является возможность получения данных по сложноформализуемым переменным, что особенно важно для анализа проблем, связанных с оппортунизмом. Однако, данный метод также не лишен существенных недостатков, к числу которых относятся: проблема достоверности предоставляемых данных (так как данные предоставляются в единичном порядке и не являются частью регулярной отчетности, возникает сложность проверки их достоверности); проблема корректности составления анкет – формирование перечня вопросов и шкалы оценивания (некорректное составление анкет может привести к большим погрешностям в собранных данных); сохраняется проблема количественной интерпретации сложноформализуемых данных; сохраняется сложность оценки уровня оппортунизма собственника по отношению к менеджеру и менеджера к наемным работникам, так как на анкеты отвечают сотрудники, близкие к руководству предприятия вследствие чего уровень оппортунизма работников существенно завышается, а менеджмента и собственников – занижается.

3. Анализ «частного случая» (на примере отдельно взятого предприятия) – предполагает сбор и анализ углубленных данных управленческой и финансовой отчетности и выработку рекомендаций по преодолению оппортунистического поведения. К основным достоинствам данного метода относятся: высокая достоверность оценивания (есть возможность проверки данных); возможность получения специализированных данных и корректировки процедуры сбора данных в процессе исследования; позволяет получить оценку сложноформализуемых факторов, позволяет оце-

нить ожидаемую эффективность от предложенных рекомендаций и в случае внедрения сравнить её с действительной. К недостаткам метода относятся невозможность использования эконометрических методов, таких как МНК из-за узости выборки, что приводит к сложности строгого теоретического обоснования рекомендаций; сложность обобщения полученных данных на совокупность предприятий, так как полученные результаты могут объясняться неучтенной спецификой исследуемого предприятия.

Следовательно, для обоснования теоретических закономерностей необходимо использовать комбинацию первого и второго методов при преимущественной роли второго и в случае необходимости апробировать полученные выводы с использованием третьего метода. Следует отметить, что эффективность первого метода может быть существенно повышена за счет роста информационной прозрачности предприятий.

Список литературы

1. Лебенстайн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью» / Х. Лебенстайн // Теория фирмы / Под. ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 477–506.
2. Тамбовцев В.Л. Новая институциональная экономическая теория и менеджмент / В.Л. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. – 2006 – №4 – С. 123–130.
3. Wathne K.H. Opportunism in Interfirm Relationships: Forms, Outcomes, and Solutions / Kenneth H. Wathne, Jan B. Heide // Journal of marketing. – Vol 64 (October 2000). – P. 36–51.
4. Ishiguro S. Competition and Moral Hazard / Shingo Ishiguro // Graduate School of Economics; Osaka University (February 2004).
5. Amaya K. Rational Ignorance in Moral Hazard Problems / Kenichi Amaya, Kobe University (February 20, 2005).
6. Dufwenberg M. Social norms and moral hazard / Martin Dufwenberg, Michael Lundholm (April 20, 1998).
7. Brekke K.A. Moral hazard and moral motivation: Corporate social responsibility as labor market screening / Kjell Arne Brekke, Karine Nyborg (August 30, 2004).
8. Bartling B. The Intensity of Incentives in Firms and Markets: Moral Hazard with Envious Agents / Bjorn Bartling, Ferdinand von Siemens // Department of Economics, University of Munich, Discussion paper 2006–14 (April 2006).
9. Sunder S. Contract Theory and Strategic Management: Balancing Expectations and Actions / Shyam Sunder; Yale School of Management (February 23, 2004).

Борисов Иван Александрович

старший преподаватель

Шарапова Наталья Владимировна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный

экономический университет»

г. Екатеринбург, Свердловская область

DOI 10.21661/r-117254

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ АКТИВАМИ В УСЛОВИЯХ СУЩЕСТВОВАНИЯ ФАКТОРНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Аннотация: в статье излагаются модели поведения банковской фирмы в рамках теории несовершенной конкуренции, приводятся допущения и результаты моделей, дается их сравнительная характеристика, представляются их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: банковская фирма, микроэкономическое моделирование, микроэкономика, несовершенная конкуренция, банковский сектор.

Модели управления активами в условиях существования факторных издержек в качестве метода исследований используют теорию производства и издержек, адаптированную для случая банковской фирмы. Так как общие основы поведения банковской фирмы в различной рыночной среде были рассмотрены в предыдущих параграфах, в рамках данного параграфа мы остановимся только на двух аспектах моделирования управления банковскими активами, которые являются специфическими именно для данного типа моделей и обычно игнорируются другими моделями. К этим двум аспектам относятся моделирование многоступенчатой структуры производственного процесса банковской фирмы и моделирование эффекта совместности в производстве.

С целью проведения анализа особенностей моделирования процесса управления банковскими активами с учетом многоступенчатой структуры производственного процесса рассмотрим производственную модель управления активами банковской фирмы, предложенную в работе Сили и Линдли, 1977 г.

Введем основные допущения модели.

Пусть банковская фирма выпускает n – видов активов и L_i – объем производства i -го вида активов. Предположим, что банковская фирма выступает как совершенный конкурент на рынке активов и процентная ставка по активам – r_{Lj} .

Для производства активов банковской фирме необходимо выпускать пассивы в качестве технологического продукта и в последующем использовать привлеченные средства в качестве ресурсов для осуществления вложений. Таким образом, производственный процесс банковской фирмы может рассматриваться как двухступенчатый, где на первой стадии производственного процесса осуществляется выпуск пассивов, которые выступают в качестве ресурсов для второй стадии производственного процесса, на которой осуществляется выпуск банковских активов как конечного продукта банковской фирмы в экономическом смысле.

Пусть банковская фирма технологически выпускает один вид пассивов, скажем, депозиты и D – объем выпуска депозитов. Предположим, что банковская фирма является совершенным конкурентом на рынке банковских депозитов и процентная ставка по депозитам – r_D .

Производство каждого вида активов и депозитов осуществляется в отдельных производственных подразделениях. Для производства каждого технологического продукта подразделениям требуется определенный набор нефинансовых ресурсов, таких как труд, офисное оборудование и т. п. все нефинансовые ресурсы приобретаются на совершенно конкурентных рынках. Пусть объем производства каждого подразделения связан с потребностью в нефинансовых ресурсах производственной функцией вида: $L_i = L_i(R_{ki})$, $D = D(R_{kD})$, где R_{ik} , R_{Dk} – количество k -го ресурса, затрачиваемого на производство i -го вида активов или депозитов. Тогда решая задачу нахождения спроса на нефинансовые ресурсы по Хиксу, получаем косвенные функции издержек для производства каждого вида технологического продукта: $C_i = C_i(L_i)$, $C_D = C_D(D)$.

Количественное соотношение между банковскими активами и пассивами определяется балансовым ограничением: $\sum_{i=1}^n L_i = D$.

Исходя из указанных допущений задача банковской фирмы примет вид:

$$s.t. \begin{cases} \pi = \sum_{i=1}^n r_{Li} L_i - r_D D - \sum_{i=1}^n C_i(L_i) - C_D(D) \\ \sum_{i=1}^n L_i = D \end{cases} \quad (1)$$

Подставляя ограничения, получаем:

$$\max \pi = \sum_{i=1}^n r_{Li} L_i - r_D \sum_{i=1}^n L_i - \sum_{i=1}^n C_i(L_i) - C_D\left(\sum_{i=1}^n L_i\right). \quad (2)$$

Необходимое условие оптимума примет вид:

$$\frac{\partial \pi}{\partial L_i} = r_{Li} - r_D - MC_i(L_i) - MC_D\left(\sum_{i=1}^n L_i\right) = 0, \quad i = 1, \dots, n. \quad (3)$$

Из необходимого условия находятся оптимальные объемы производства банковских активов, а также, после соответствующего переформулирования модели оптимальная комбинация ресурсов для каждого подразделения.

Легко показать, что достаточное условие максимизации прибыли выполняется.

Заметим, что из (3) следует, что объем выпуска одного из банковских продуктов зависит от выпуска других продуктов через введение балансового ограничения. Следовательно, балансовое ограничение может являться источником совместности в производстве.

Тем не менее, как было сказано в параграфе 1.3. балансовое ограничение не является единственным источником эффекта совместности, следовательно, необходимо рассмотреть влияние других источников данного эффекта на поведение банковской фирмы.

Впервые данная проблема была рассмотрена для случая банковской фирмы в работе Адара, Эгмона, Орглера (1975 г.), однако, в рамках данной работы эффект совместности анализируется в обобщенном виде и на наш взгляд исходная модель должна быть модифицирована с целью более явного учета влияния различных источников эффекта совместности

Рассмотрим задачу оптимизации выпуска банковской фирмы в условиях существования эффекта совместности в производстве.

Введем основные допущения модели.

1. Пусть банковская фирма производит n – видов активов, цена на которые выражается как эффективная ставка процента.

2. Спрос на банковские активы выражается обратной функцией спроса вида: $r_{Li} = F(L, N)$, где r_{Li} – эффективная процентная ставка по i -му виду банковских активов, L – вектор активов, размещенных банком, N – вектор неценовых факторов спроса на банковские активы.

3. Для производства кредитов банковской фирмой используется m видов банковских ресурсов: депозиты, труд, электроэнергия, и т. п.

4. Предложение банковских ресурсов определяется обратной функцией вида: $r_{Rj} = G(R, M)$, где r_{Rj} – цена j -го банковского ресурса (эффективная процентная ставка, годовая ставка заработной платы и т. п.), R – вектор привлеченных банком ресурсов, M – вектор неценовых факторов предложения банковских ресурсов.

5. Эффект совместности в производстве выражается производственной функцией особого вида: $H(L) = T(R)$, где L и R – векторы банковских активов и ресурсов соответственно. Существенным условием для существования эффекта совместности является неаддитивность производственной функции. В случаях, когда моделирование банковской фирмы ведется на обобщенном уровне, а наборы продуктов, предполагающие существование эффекта совместности известны, можно перейти к анализу пакетов продуктов. В этом случае производственная функция банковской фирмы описывается функцией вида: $H(L) = T(R)$, где $H(L) = (g_1(L_1, \dots, L_{k-1}), g_2(L_k, \dots, L_{h-1}), \dots, g_r(L_p, \dots, L_{q-1}), L_q, \dots, L_n)$ в которой $(L_1, \dots, L_{k-1}), \dots, (L_p, \dots, L_{q-1})$ – пакеты продуктов, производимых совместно, то есть для которых производственные функции невозможно разделить, L_q, \dots, L_n – продукты, не входящие в наборы и производимые отдельно, g_1, g_2, \dots, g_r – функции, определяющие характер взаимосвязи продуктов, входящих в соответствующие пакеты, например, средневзвешенные индексы выпуска. Таким образом, исходная производственная функция трансформируется в функцию вида $H(L) = (g_1, g_2, \dots, g_r, L_q, \dots, L_n) = T(R)$, не предполагающую эффект совместности. В этом случае ценообразование ведется не на отдельные продукты, а на пакеты продуктов. Следует отметить, что формирование пакетов, продуктов (услуг), реализуемых по единой цене можно использовать в практике банковской деятельности.

6. Другим источником эффекта совместности, связанного со спецификой технологического процесса является балансовое ограничение, с которым сталкивается банковская фирма вида: $\sum_{i=1}^n L_i = \sum_{k=1}^d D_k$, $d \leq m$, $D \subset R$, где k – индексы банковских депозитов и иных привлеченных средств (например,

облигаций); очевидно, что привлеченные средства являются подмножеством банковских ресурсов.

7. Банковская фирма заинтересована в максимизации общей прибыли.

Исходя из указанных допущений, сформулируем оптимизационную задачу банковской фирмы:

$$\begin{aligned} & \max \pi \\ & s.t. \left\{ \begin{aligned} \pi &= \sum_{i=1}^n r_{Li}(L, N) L_i - \sum_{j=1}^m r_{Rj}(R, M) R_j \\ \sum_{i=1}^n L_i &= \sum_{k=1}^d D_k \\ H(L) &= T(R) \end{aligned} \right. \end{aligned} \quad (4)$$

С использованием функции Лагранжа задача (4) может быть переписана как:

$$\begin{aligned} \max \Gamma &= \sum_{i=1}^n r_{Li}(L, N) L_i - \sum_{j=1}^m r_{Rj}(R, M) R_j + \\ &+ \lambda \left(\sum_{k=1}^d D_k - \sum_{i=1}^n L_i \right) + \mu (T(R) - H(L)) \end{aligned} \quad (5)$$

Необходимое условие оптимума банковской фирмы примет вид системы уравнений:

$$\frac{\partial \Gamma}{\partial L_i} = r_{Li}(L, N) + \sum_{i=1}^n L_i \frac{\partial r_{Li}(L, N)}{\partial L_i} - \lambda - \mu \left(\frac{\partial H(L)}{\partial L_i} \right) = 0, i = \overline{1, n} \quad (6a);$$

$$\frac{\partial \Gamma}{\partial D_k} = -r_{Dk}(R, M) - \sum_{j=1}^m R_j \frac{\partial r_{Rj}(R, M)}{\partial D_k} + \lambda + \mu \left(\frac{\partial T(R)}{\partial D_k} \right) = 0, k = \overline{1, d} \quad (6б);$$

$$\frac{\partial \Gamma}{\partial R_{j, j>d}} = -r_{Rj}(R, M) - \sum_{j=1}^m R_j \frac{\partial r_{Rj}(R, M)}{\partial R_j} + \mu \left(\frac{\partial T(R)}{\partial R_j} \right) = 0, j = \overline{d+1, m} \quad (6в);$$

$$\frac{\partial \Gamma}{\partial \lambda} = \sum_{k=1}^d D_k - \sum_{i=1}^n L_i = 0 \quad (6г);$$

$$\frac{\partial \Gamma}{\partial \mu} = T(R) - H(L) = 0 \quad (6д).$$

Из необходимого условия находятся оптимальные цены и объемы производства банковских продуктов (пакетов продуктов), оптимальные цены и объемы банковских ресурсов, в том числе и привлеченных средств.

Список литературы

1. Егорова Н.Е. Предприятия и банки: взаимодействие, экономический анализ, моделирование: Учеб. Практич. пособие / Н.Е. Егорова, А.М. Смулов. – М.: Дело, 2002. – 456 с.
2. Коноховский П.В. Микроэкономическое моделирование банковской деятельности / П.В. Коноховский. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с.

3. Adar Zvi. Output Mix and Jointness in Production in the Banking Firm / Zvi Adar; Tamir Agmon; Yair B. Orgier // Journal of Money, Credit and Banking. – Vol. 7. – №2 (May, 1975). – P. 235–243.
4. Baltensperger Ernst. Economies of Scale, Firm Size, and Concentration in Banking / Ernst Baltensperger // Journal of Money, Credit and Banking. – Vol. 4. – №3 (Aug., 1972). – P. 467–488.
5. Benston J. Economies of Scale of Financial Institutions / George J. Benston // Journal of Money, Credit and Banking. – Vol. 4. – №2 (May, 1972). – P. 312–341.
6. Klein Michael A. Imperfect Asset Elasticity and Portfolio Theory / Michael A. Klein // The American Economic Review. – Vol. 60. – №3 (Jun., 1970). – P. 491–494.
7. Klein Michael A. A Theory of the Banking Firm / Michael A. Klein // Journal of Money, Credit and Banking. – Vol. 3. – №2. – Part 1 (May, 1971). – P. 205–218.
8. Pringle John I. The Imperfect-Markets Model of Commercial Bank Financial Management / John I. Pringle // The Journal of Financial and Quantitative Analysis. – Vol. 9. – №1 (Jan., 1974). – P. 69–87.
9. Santomero Anthony M. Modeling the Banking Firm: A Survey / Anthony M. Santomero // Journal of Money, Credit and Banking. – Vol. 16. – №4. – Part 2: Bank Market Studies (Nova, 1984). – P. 576–602.
10. Sealey C.W. Deposit Rate-Setting, Risk Aversion, and the Theory of Depository Financial Intermediaries / C.W. Sealey, Jr. // The Journal of Finance. – Vol. 35. – №5 (Dec, 1980). – P. 1139–1154.

Бородин Андрей Викторович

канд. экон. наук, заведующий кафедрой

Николаева Наталия Александровна

магистрант

Акмазикова Марина Анатольевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный

технологический университет»

г. Йошкар-Ола, Республика Марий Эл

DOI 10.21661/r-116723

ОНТОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в представленной работе на основе онтологического анализа факторов риска предложена методика внедрения системы бюджетирования в организации произвольной природы, отличающаяся возможностью сформировать оптимальную (в том или ином смысле) институциональную среду внедрения.

Ключевые слова: имитационное моделирование, институциональная среда, критерий оптимальности, мера риска, онтологический анализ, процесс риска, оптимизация, система бюджетирования, IDEF5.

Одним из путей повышения эффективности деятельности организации можно назвать внедрение и развитие системы бюджетирования (СБ). При этом создание такой системы не должно быть самоцелью. СБ должна как минимум снизить издержки на управление. Другим эффектом от ее внедрения может стать снижение себестоимости товаров или услуг. Для достижения такого результата СБ должна быть спроектирована строго в со-

ответствии с целями и задачами организации. С другой стороны внедрение такой системы не возможно одномоментно. Необходим переходный период, который потенциально может быть источником проблем и, следовательно, убытков. Баланс между выгодоприобретением от внедрения СБ и возможными потерями на этапе внедрения может быть как положительным, так и отрицательным. Таким образом, процесс внедрения СБ можно рассматривать как процесс риска.

Институциональная среда развития описанного процесса риска может быть сформирована самым разным образом. Следовательно, можно поставить задачу оптимального выбора среды на дискретном множестве возможных вариантов. Эта задача может быть решена в рамках какой-либо имитационной модели по критерию некоторой, адекватной модели управления предприятием, меры риска [8; 9]. Для построения такой имитационной модели может быть использована методология, предложенная в цикле статей [1; 4; 10]. Примеры использования этой методологии приведены в работах [3; 5; 7].

Отправной точкой для автоматизированного построения имитационных моделей процесса внедрения СБ может стать онтологическая модель процесса риска, включающая в себя не только факторы риска, но и описание системы мер по их снижению, и/или ограничению, и/или компенсации, и/или т. п. Для формального представления такой расширенной онтологической модели удобно использовать нотацию IDEF5 [2].

Онтологическую модель процесса риска внедрения СБ целесообразно начинать со следующей цепочки онтологий «предшествует»:

- 1) формирование перечня целей развития и миссии организации;
- 2) определение лексикографического (или иного) порядка на множестве исходов развития организации с учетом критериев, согласованных с п. 1;
- 3) разработка проекта списка подразделений – центров финансовой ответственности (ЦФО) на основе анализа перечня, сформированного в п. 1;
- 4) разработка проекта реструктуризации плана счетов для отражения себестоимости продукции и услуг с учетом перечня ЦФО;
- 5) разработка поэтапного сценария перехода на новый план счетов организации;
- 6) реализация поэтапного сценария перехода на новый план счетов организации (каждый этап должен завершаться периодом адаптации достаточной длительности);
- 7) разработка проектов положений о ЦФО;
- 8) апробация функционирования организации в условиях внедрения СБ;
- 9) анализ результатов функционирования организации в условиях внедрения СБ и принятие решения о, либо, целесообразности продолжения работы в новых условиях, либо необходимости итерации цикла внедрения СБ, либо об отказе от внедрения СБ в текущем виде.

В целом предложенная базовая онтологическая модель (цепочка 1–9) соответствует сложившейся традиции внедрения СБ [6].

Множество вариантов онтологий, которые могут быть построены на основе цепочки 1–9, следует рассматривать как область поиска оптимального решения.

По мнению авторов, предложенная методика может во многих случаях существенно повысить эффект от внедрения такой, проверенной временем, концепции, как СБ.

Список литературы

1. Бородин А.В. Методологические основы моделирования в задачах экономики безопасности / А.В. Бородин // Современные проблемы и перспективы социально-экономического развития предприятий, отраслей, регионов. – Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2014. – С. 217–222.
2. Бородин А.В. Метод онтологического анализа IDEF5 в задачах структурного синтеза динамических моделей угроз / А.В. Бородин // Обозрение прикладной и промышленной математики. – 2006. – Т. 13. – В. 3. – С. 474–475.
3. Бородин А.В. Обеспечение целостности и подлинности критической информации на бумажном носителе при отчужденной обработке документа / А.В. Бородин, Р.Ю. Никитин, А.И. Ширяев // Приоритетные направления развития науки и образования. – 2016. – №3 (10). – С. 83–87. – DOI: 10.21661/r-114000
4. Бородин А.В. Онтологические модели в экономике безопасности / А.В. Бородин // Труды Поволжского государственного технологического университета. Серия: Социально-экономическая. – Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2014. – №2. – С. 14–19.
5. Бородин А.В. Синтез политики безопасности для процессов отчужденной обработки информации на основе онтологического анализа предметной области / А.В. Бородин // Инновационное развитие российской экономики: IX Международная научно-практическая конференция. – М.: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2016. – С. 14–16.
6. Бюджетирование: шаг за шагом / Е.Ю. Добровольский, Б.М. Карабанов, П.С. Боровков [и др.]. – М.: Питер, 2011. – 480 с.
7. Сидорова А.В. Онтологическое моделирование политики безопасности технологического процесса производства металлокерамических корпусов / А.В. Сидорова, А.В. Бородин // Научному прогрессу – творчество молодых: Материалы IX международной молодежной научной конференции по естественнонаучным и техническим дисциплинам. В 3 частях. – Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2014. – С. 255–257.
8. Уразаева Т.А. Методология оценки эффективности оптимизационных моделей управления инвестициями / Т.А. Уразаева // Безопасность человека, общества, природы в условиях глобализации как феномен науки и практики. Девятые Вавиловские чтения: Сборник статей. – Йошкар-Ола: МарГТУ, 2006. – С. 211–216.
9. Уразаева Т.А. Риск и его измерение / Т.А. Уразаева // Актуальные проблемы современной экономики. – Йошкар-Ола: МарГТУ, 2006. – С. 259–266.
10. Borodin A.V. System of instrumental and mathematical methods of the solution of task of economy of safety / A.V. Borodin // Global Science and Innovation: materials of the III International Scientific Conference, Chicago, October 23–24th, 2014. – Chicago: Publishing office Accent Graphics communications, 2014. – P. 314–317.

Гасанов Эйваз Алиевич

д-р экон. наук, доцент, заведующий кафедрой

Бойко Татьяна Степановна

канд. техн. наук, доцент, декан

Фролова Наталья Сергеевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Хабаровский университет
экономики и права»

г. Хабаровск, Хабаровский край

DOI 10.21661/r-116946

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ФИРМ

***Аннотация:** в статье представлены результаты исследования по теме «Теоретико-методологические основы формирования инновационной мезоэкономики и ключевых компетенций малых инновационных фирм», выполняемой по проекту РГНФ (договор 16–02–00191/16). Рассмотрены подходы к методам оценки инновационного потенциала малых инновационных фирм. Показано, что при всем многообразии существующих подходов следует разработать определенную систему показателей во временном периоде, на основании которой осуществлять планирование дальнейшей деятельности малых инновационных фирм.*

***Ключевые слова:** потенциал, инновационный потенциал, экономический потенциал, производственный потенциал, трудовой потенциал, маркетинговый потенциал, экспортный потенциал.*

Малые инновационные фирмы выступают важным фактором динамичного развития предпринимательской деятельности и необходимым условием функционирования инновационной мезоэкономики. Деятельность малых инновационных фирм направлена на создание инновационной продукции, успешную ее реализацию, на открытие новых сегментов рынка.

Каждая малая инновационная фирма стремится к увеличению своей доли рынка, росту доходов, приобретению финансовой устойчивости, повышению уровня собственной конкурентоспособности в целом.

Что является важным и необходимым для малой инновационной фирмы при производстве инноваций? Бесспорно, идея, ресурсы, производственная база, инструменты реализации продукции, услуги, рынок сбыта. В своем арсенале фирма сосредотачивает некий потенциал, который при создании определенных условий может быть реализован.

Содержание понятия «потенциал» рассмотрено в работе ряда авторов – это средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованными, приведенными в действие, использованными для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи; это совокупность факторов, имеющихся в наличии, которые могут быть использованы и приведены в действие для достижения определенной цели, результата.

Потенциал – это степень возможного проявления какого-либо действия, какой-либо функции. Вне привязки к конкретной сфере, потенциал можно рассматривать как способность материи переходить от возможности к реальности, от одного состояния в другое.

Разнообразие толкований понятия «потенциал» позволяют применить его к различным отраслям науки и сферам деятельности человека в зависимости от того, о какой силе идет речь: экономический потенциал, конкурентоспособный потенциал, кадровый потенциал, инновационный потенциал [4].

Оценки потенциала являются очень важными и востребованными характеристиками экономических процессов и систем. Знание потенциала роста, развития, расширения позволяет более эффективно принимать управленческие решения, расходовать ограниченные ресурсы и получать дополнительные конкурентные преимущества.

Потенциал – некоторое эфемерное понятие – это то, что существует и может быть раскрыто при создании соответствующих условий (факторов). Данное определение в наибольшей степени раскрывает инновационный потенциал. На протяжении всего периода процесса инновации: от идеи до исследования, разработки опытного образца и до воплощения наперед неизвестно, будет ли инновация востребована на рынке. Однако, сочетание правильно подобранных элементов: финансы, маркетинг, производство, кадры и другое обеспечивает формирование и дальнейшее раскрытие инновационного потенциала.

В современной литературе также существует множество определений понятия «инновационный потенциал»:

- способность производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка;
- отождествление с понятием научного, научно-технического, интеллектуального и творческого потенциала;
- рассмотрение его как технико-экономические возможности для создания инновационной деятельности, способности к освоению, переработке и использованию нового;
- совокупность различных видов ресурсов, включая материально-производственные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные, которые необходимы для осуществления инновационной деятельности.

Инновационный потенциал характеризует тот максимальный объем инновационной продукции, который возможен при полном задействовании существующих инновационных ресурсов. Данное понятие позволяет увидеть, насколько велик разрыв между достигнутыми инновационными результатами и возможностями наличных инновационных ресурсов.

В работе [9] инновационный потенциал трактуют как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей. Инновационный потенциал – характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу.

Для оценки деятельности малых инновационных фирм важно оценить их инновационный потенциал.

Инновативность организации проявляется в реализации внутренних инновационных возможностей. Рост инновативности организации направлен на улучшение финансовых показателей работы фирмы. Это позволит принимать эффективные управленческие решения. Инновационный потенциал характеризует способность её увеличения в перспективе. Для каждой фирмы важно проанализировать вклад каждого инновационного ресурса в повышение эффективности организации. Уровень инновационного развития оценивают по его инновационным возможностям, которые рассматриваются в корпоративном, маркетинговом, научно-техническом, производственном, финансовом, кадровом, организационном и экологическом аспектах.

На наш взгляд основными составляющими для оценки инновационного потенциала малых инновационных фирм могут быть: трудовой; экономический; производственный; маркетинговый, экспортный потенциалы, а также финансовые показатели.

Важность анализа и оценки экономического потенциала при помощи финансово-экономических показателей обусловлена тем, что он позволяет выявлять и использовать резервы повышения эффективности деятельности в конкурентной среде на основе достижений информационно-технологической революции и глобального передового опыта. Анализ экономического потенциала является основой разработки прогнозов деятельности и принятия управленческих решений.

При оценке *экономических показателей результативности инноваций* их возможно подразделить на две группы: первая группа – показатели, характеризующие производственный эффект от применения инновации; вторая группа показателей характеризует финансовую эффективность инноваций.

Далее необходимо провести проанализировать и дать оценку *трудовому потенциалу* малой инновационной фирмы. В широком смысле трудовой потенциал рассматривается как развитая совокупность демографических, социальных, духовных характеристик и качество трудоспособного населения, которые реализуются в сложившейся системе экономических и социальных отношений в процессе труда и общественной деятельности. Трудовой потенциал – это комплексная характеристика количества и качества трудовых ресурсов в их динамике.

Важность оценки трудового потенциала обусловлена, тем, что трудовой потенциал в его новом качественном наполнении является важнейшим концептуальным компонентом неоиндустриальной парадигмы. Жизнеспособность политики неоиндустриализации во многом будет зависеть от включения в нее стратегии интеллектуализации общественного труда. Знания фирмы не возникают сами по себе. Основным носителем, распространителем и создателем знания выступает человек, со своим набором знаний, умений, навыков и способностей. Человеческие ресурсы – основной элемент знаний активы. Фирма является репозитарием знаний – знаний, встроенных в бизнес-процессы [12].

Оценка маркетинговой деятельности малых инновационных фирм предусматривает анализ спроса на продукцию, основные целевые сегменты, рынки сбыта продукции, ценовую политику и др.

Особенность метода оценки *маркетингового потенциала* малых инновационных фирм в том, что инновационная продукция имеет свою специфику и в большинстве своем потребитель еще не осведомлен о существовании данного продукта. Другая особенность производства инновационной продукции или услуги является их короткий жизненный цикл. На смену существующим инновациям очень быстро приходят совершенно новые или модифицированные модели. При оценке маркетингового потенциала малых инновационных фирм следует придерживаться ряда принципов: ориентация на природу потребительского поведения; ориентация на долговременную перспективу, т.е. адаптивность; ориентация на конечный практический результат. Заметим, что указанные принципы определяют реакцию фирмы на новые потребности рынка и скорейшее внедрение новинок, что в конечном итоге обеспечит ей конкурентные преимущества.

Существующие оценки маркетингового потенциала предусматривают несколько подходов: результативный, диагностический, комплексный, подход в разрезе жизненного цикла. В рамках каждого подхода существует достаточное количество отдельных методов оценки потенциала.

В рамках данного исследования представляется важным рассмотреть оценку маркетингового потенциала малых инновационных фирм по методу циклической оценки, который заключается в рассмотрении жизненного цикла товара. Функции маркетингового комплекса распределены по фазам и этапам жизненного цикла товаров. Степень выполнения функций в каждой ситуации характеризует маркетинговый инновационный потенциал фирмы. Для оценки каждого этапа может быть сформирована группа показателей, в частности в фазе научно-исследовательских работ, в фазах производства, реализации и потребления.

При оценке маркетингового потенциала малых инновационных фирм следует использовать такое направление, как маркетинг инноваций, который предполагает разработку системы мероприятий, направленных на исследование и продвижение инновационного продукта на рынок.

Производственный потенциал рассматривает совокупность ресурсов фирмы и возможностей их использования с целью производства (обновленного) продукта. Оценка производственного потенциала включает несколько составляющих: материально-технологическую, кадрово-интеллектуальную, организационно-экономическую. Все составляющие производственного потенциала тесно связаны между собой. Эффективная реализация производственного потенциала зависит как от состояния каждой из составляющих, так и от их взаимодействия. Для принятия решений в инновационной сфере необходимо регулярно проводить оценку потенциальных возможностей малой инновационной фирмы. На основе оценки могут быть получены данные о потенциальных возможностях восприятия инноваций и о готовности предприятия к активизации инновационной деятельности, а также степени фактического использования этих возможностей. Применительно к производственному потенциалу малой инновационной фирмы инновационное развитие рассматривают как прирост коэффициента инновационности, т.е. степень применения результата инновационной деятельности в функционировании производственного потенциала малой инновационной фирмы.

Подход автора [15] по оценке производственного потенциала предусматривает определение внутренних инвестиционных возможностей

фирмы в инновационной сфере (интеллектуальных, кадровых, имущественных, продуктовых, технологических, инвестиционных), которые рассматриваются в качестве инновационной инфраструктуры и определяются с использованием таких критериев, как коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью, коэффициент персонала занятого в НИОКР, коэффициент имущества, предназначенного для НИОКР, коэффициент оснащения новой техники, коэффициент освоения новой продукции. Обобщающим показателем является расчет коэффициента инновационного роста, который определяется отношением стоимости научно-исследовательских и учебно-методических инвестиционных проектов к общей стоимости прочих инвестиционных расходов.

Автор [14] оценивает производственный потенциал как максимально возможный производственный результат, который может быть получен при наиболее эффективном использовании производственных ресурсов, при имеющемся уровне техники и технологий, передовых формах производства.

Для малых инновационных фирм важна оценка *экспортного потенциала*, который позволяет не только дать количественную и качественную оценку деятельности, но и позволяет увидеть перспективы развития в данной сфере деятельности.

На формирование экспортного потенциала малых инновационных фирм оказывают влияние множество факторов, поэтому для его оценки следует использовать обобщающий показатель, который позволяет учесть это влияние. Среди существующих методов оценки экспортного потенциала наиболее часто используется экспертный метод анализа.

В работе авторов [9] приведена многофакторная оценка экспортного потенциала малых и средних предприятий региона, которая предусматривает проведение анкетирования, расчет и анализ определенной системы статистических показателей и далее экспертную оценку возможностей выхода предприятий на внешние рынки. Алгоритм такой оценки может быть применен к оценке экспортного потенциала малых инновационных фирм. Так, анкетирование позволяет выявить внутренние и внешние факторы, которые влияют на экспортный потенциал и, в частности на величину такого показателя как доля экспорта продукции малых инновационных фирм в регионе, а также на их конкурентоспособность; позволяя определить барьеры, которые препятствуют выведению инновационной продукции на внешние рынки.

Анализ экспортного потенциала малых инновационных фирм предполагает расчет и анализ совокупности следующих статистических показателей: доля инновационной продукции, эффективность производства экспортной инновационной продукции, удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции, удельный вес прибыли от экспорта инноваций, рентабельность экспорта продаж, эффективность продаж и пр. Анализ каждого из вышеперечисленных показателей позволит сделать определенные выводы по оценке экспортного потенциала малых инновационных фирм и влиянию их на результаты оценки отдельных факторов, в том числе и факторов социально-экономического развития региона. После расчета и анализа комплекса статистических показателей малых инновационных фирм их экспортный потенциал может быть определен обобщающим показателем, учитывающим частные показатели из совокупности

статистических, включенных для оценки экспортного потенциала малых инновационных фирм, и их коэффициент весомости.

Вышеизложенное позволяет сгруппировать представленные методы оценки инновационного потенциала малых инновационных фирм и определить объект их оценивания (таблица 1).

Таблица 1

Составляющие инновационного потенциала малых инновационных фирм, методы и объекты оценки

Составляющие инновационного потенциала малых инновационных фирм	Метод оценки инновационного потенциала	Объект оценки
Экономический	Анализ финансово-экономических показателей	Эффективность производства и реализации инноваций
Производственный	Анализ производственной базы фирмы	Модернизация производства, внедрения новых технологий по производству инновационной продукции
Маркетинговый	Анализ жизненного цикла инновации	Осуществление полного комплекса маркетинга инновации
Трудовой	Анализ трудового потенциала малой инновационной фирмы	Компетентные кадры, способные к генерации новых идей
Экспортный	Анализ экспортного потенциала	Возможности для экспорта инновационных товаров, услуг, патентов, лицензий

Анализ различных подходов к оценке составляющих инновационного потенциала показал, что их необходимо рассматривать в комплексе. Практические в каждом методе оценке инновационного потенциала мы наблюдаем наличие обобщающего показателя. Заметим также, что каждый метод оценки включает в себя дублирующие показатели, например, при оценке маркетингового и производственного потенциалов должны быть определены ресурсы и кадры, рынки сбыта, и такие же показатели нужны при оценке экспортного потенциала. Во всех методах требуется наличие финансовых, инвестиционных ресурсов.

Поэтому, авторами для оценки инновационного потенциала малых инновационных фирм предлагается из всех выше рассмотренных методов составить систему сбалансированных показателей инновационного развития малых инновационных фирм [1]. Данная система оценки показателей предполагает выбор ключевых показателей по каждой группе составляющих инновационного потенциала, их планирование и контроль достижения результатов:

1. Показатели первого порядка – кадровые ресурсы и финансовые ресурсы.

2. Показатели второго порядка – маркетинг, производство, экспорт.

3. Показатели третьего – прочие показатели.

Суть данного подхода заключается в том, что необходимо сформировать и оценить ключевые показатели для функционирования малой инновационной фирмы. Это показатели первого порядка – финансовые и кадровые. Группа показателей первого порядка «запускает» все остальные механизмы инновационной деятельности малых инновационных фирм. Важно, чтобы оценка происходила во временном периоде – кратко, средне и долгосрочном.

В показателях второго порядка необходимо соблюдать последовательность оценки. Так первоначально необходимо провести маркетинговые исследования, которые предшествует дальнейшему производству и сбыту.

Прочие показатели могут быть связаны с наличием сформированного имиджа предприятия, налаженностью производственных, кооперационных связей, экологических аспектов функционирования и др.

Список литературы

1. Андрианова В. Концептуальные подходы к разработке стратегии устойчивого развития экономики России до 2020 г. // Общество и экономика. – 2016. – №7. – С. 5–36.
2. Батова Т.Н. Маркетинговый потенциал: Монография / Т.Н. Батова, В.А. Крылова. – М.: Изд. дом Академия Естествознания, 2016. – 34 с.
3. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: Монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. – М.: Издательство Машиностроение-1, 2007. 284 с.
4. Инновационный менеджмент: Учебник / Под. ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. – М.: Вузовский учебник; Инфра-М, 2014. – 381 с.
5. Вилисов В.Я. Инфраструктура инноваций и малые предприятия: состояние, оценка, моделирование: Монография / В.Я. Вилисов, А.В. Вилисова. – М.: РИОР; Инфра-М, 2015. – 228 с.
6. Еромолина Л.В. Оценка инновационного потенциала Самарской области // Apriori: Электронный научный журнал. – 2015. – №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.apriori-journal.ru
7. Макаренченко М.А. Кадровый потенциал в системе инновационного потенциала организации / М.А. Макаренченко, Д.А. Лопатин.
8. Морозов А.В. Производственный потенциал предприятия как основа планирования инновационной деятельности: основные подходы к его анализу и оценке / А.В. Морозов, И.В. Гилязутдинова, С.С. Ахметзянова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: производственный-potentsial-predpriyatiya-kak-osnova-planirovaniya-innovatsionnoy-deyatelnosti-osnovnye-podhody-k-ego-analizu-i.pdf
9. Мосейко В.О. Многофакторная оценка экспортного потенциала малых и средних предприятий региона / В.О. Мосейко, Ю.М. Азмина // Вестник Волгоградского университета. – 2012. – №2 (21).
10. Николаева И.П. Экономический словарь. – М.: Проспект, 2015. – 160 с.
11. Сорочайкин А.Н. Методы стимулирования инновационной деятельности / А.Н. Сорочайкин, А.И. Бородин, С.Т. Космагамбетова // Экономика, управление и право в современных условиях: Междунар. сб. стат. Самара: Институт анализа экономики города ирегиона, 2013. – С. 13–29.
12. Топилин А. Трудовой потенциал и его возможности для неоиндустриализации России / А. Топилин // Экономист. – 2016. – №10. – С. 3–18.
13. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия / А.А. Трифилова. – М. Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
14. Шленов Ю.В. Управление инновациями. Книга 3. Базовые комптненты управления инновационными процессами / Ю.В. Шленов. – М.: Высшая школа, 2003. – 240 с.

Гиматдинова Анастасия Евгеньевна
студентка

Савинкова Татьяна Александровна
канд. пед. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»
г. Магнитогорск, Челябинская область

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В СИНГАПУРЕ И КИТАЕ

Аннотация: в статье авторами представлен подробный сравнительный анализ Китая и Сингапура, проведенный с использованием показателей наиболее известных мировых индексов и рейтингов.

Ключевые слова: Китай, Сингапур, бизнес-среда, экономика, налоги, ведение бизнеса, налоговая структура.

Юго-Восточная Азия с каждым годом становится все более привлекательной для ведения бизнеса. Особенно это касается таких стран, как Китай и Сингапур. Высоко диверсифицированная экономика Сингапура, разумная политика и уважение к верховенству закона позволили ему стать международным центром для многих отраслей промышленности. Китай же занимает уникальное место в мире сразу по трем критериям: размер экономики, темпы ее роста и численность населения. Учитывая размер валового внутреннего продукта, экономика Китая находится на втором месте в мире после экономики США с существенным отрывом от ближайших стран-конкурентов.

Для оценки условий комфортности открытия и ведения бизнеса нами было проведено сравнение между этими странами на основе ряда факторов. Анализ выявил следующие различия в рейтинге (таблица 1).

Таблица 1

Краткий обзор рейтинга стран: Сингапур и Китай

Год	Факторы	Рейтинг Сингапура	Рейтинг Китая	Источник
2015	Открытие бизнеса	2	78	Всемирный банк
2015	Лучшие места по финансовому качеству жизни экспатриантов в мире	4	10	Отчет HSBC об экономическом положении экспатриантов
2015	Легкость ведения бизнеса	1	79	Всемирный банк, Отчет легкости ведения бизнеса 2015 г.
2015	Страна с низким налоговым бременем	11	64	Отчет Forbes по индексу налогового бремени и реформы

2015	Наиболее конкурентоспособная экономика в мире	2	24	Отчет о глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума
2015	Наиболее открытая страна для торговли	1	48	Всемирный экономический форум, Глобальный доклад по благоприятной торговле
2015	Легкость уплаты налогов	8	131	Отчет «Уплата налогов 2015»
2015	Самая свободная экономика в мире	2	140	Индекс экономической свободы, Heritage Foundation
2015	Лучшая страна в мире по опыту проживания	12	21	Отчет HSBC по опыту экспатриантов – 2015
2015	Страна с наименьшим восприятием коррупции	1	78	Индекс восприятия коррупции Transparency International
2015	Лучшая страна для ведения бизнеса	5	90	Рейтинг Forbes лучших стран для ведения бизнеса
2015	Самая эффективная бюрократия в Азии	1	7	Оценка политических и экономических рисков 2015 г.
2015	Лучшая страна для проживания азиатов	1	12	ECA International's 2015 Location Ratings System
2015	Город мира с самым низким уровнем риска при трудоустройстве	3	52	Индекс АОН Консалтинг «Риски в управлении персоналом»

Сравнительный анализ представленности Сингапура и Китая в различных экономических и бизнес рейтингах показывает, что Сингапур занимает более высокие позиции в качестве подходящего места для вашего бизнеса по сравнению с Китаем [1].

Бизнес среда

Согласно данным таблицы 1, все явно указывает на то, что регулятивные механизмы в Китае создают среду менее благоприятную для ведения бизнеса. Изучение процесса открытия бизнеса в Сингапуре и Китае показывает, что для открытия компании в Сингапуре требуется выполнить всего две процедуры, а именно, для регистрации компании в Сингапуре необходимо определить ее наименование, размер уставного капитала и структуру совета директоров, а также персоналии акционеров. Впоследствии все эти данные подаются в государственный Реестр (The Accounting and Corporate Regulatory Authority (ACRA)), после чего производится регистрация компании. В связи с чем, процесс регистрации Сингапур является быстрым и эффективным [2].

Налоги

1. Налоговая система Сингапура известна своими низкими налоговыми ставками, щедрыми налоговыми стимулами, и обширной сетью налоговых договоров. Что касается Китая, то налоговая система Китая является недостатком страны в поддержании ее конкурентоспособности [1].

Анализ таблицы показывает очевидное превосходство Сингапура как наиболее предпочтительного места для открытия, ведения и расширения бизнеса в Азии. Открывая бизнес в Сингапуре, возможен не только выход на рынок материкового Китая, а также отсутствие бюрократической волокиты ведения бизнеса на материке.

Список литературы

1. Сравнительный анализ ведения бизнеса в Сингапуре и Китае [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rsbu.org/stati/168-sravnitelnyy-analiz-vedeniya-biznesa-v-singapore-i-kitae.html>
2. Какую страну выбрать для регистрации бизнеса в Азии – Сингапур или Китай? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wealthoffshore.net/offshore-business-abroad/business-in-singapore-vs-business-in-china/>

Гурьева Елена Юрьевна

студентка

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»

г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Аннотация: в данной работе автором рассматривается вопрос миграционной политики. Исследователем перечислены характеристики миграционных потоков.

Ключевые слова: миграция, миграционная политика.

Миграционная политика – это часть демографической политики, представляющая совокупность способов и мер целенаправленного воздействия на миграционные процессы. Миграция продолжает играть видную роль в социально- демографической ситуации в России.

Миграционная система объединяется миграционными потоками. Мощность миграционных потоков на прямую зависит от количества участвующих в миграции. Миграционные потоки имеют следующие характеристики:

1. Временная характеристика. Это период времени на который действует миграционный поток в каком-либо направлении. Временная трудовая миграция наиболее распространена из всех видов миграции. Подобный характер миграции более рационален для государства так означает меньшие материальные затраты.

2. Квалификационная характеристика. Это уровень квалификации мигрантов, их необходимость для экономики принимающей страны.

3. Половая характеристика. Это распределение мигрантов по полу. Преобладание женской трудовой миграции характерно для стран, где высока потребность рабочей силы в сфере услуг. Преобладание мужчин характерно для стран, испытывающих недостаток трудовых ресурсов в индустриальных отраслях экономики.

Таблица 1

Регионы мира	1950 г.	2010 г.	Варианты прогноза ООН на 2050 г.		
			низкий	средний	высокий
Европа	547	728	565	632	705
Россия	103	146	92	101	112
Северная Америка	172	316	391	448	512
Япония	84	127	101	110	119

Проведенное исследование показало, что население России в середине XXI века может опуститься до уровня середины XX века, а по пессимистичным прогнозам опустится еще ниже. Таким образом, все развитые страны стоят перед той же альтернативой, что и Россия: смириться с сокращением своего населения или согласиться на прием большого количества мигрантов со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Список литературы

1. Синельников-Мурылев С. Обзор состояния российской экономики 2009–2010 / С. Синельников-Мурылев. – М.: Проспект, 2010.
2. Ионцев В.А. Международная миграция населения: теория и история изучения / В.А. Ионцев // Международная миграция населения: Россия и современный мир. Вып. 3. – М.: Диалог-МГУ, 1999.
3. Экономическая география России / Под. ред. В.И. Веденика. – М., 2006.
4. Миграционная политика в современной России, ее региональная специфика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://otherreferats.allbest.ru/geography/00169519_0.html (дата обращения: 26.12.2016).

Гурьева Елена Юрьевна

студентка

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ УСЛОВИЯМИ ТУДА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ АДМИНИСТРАЦИИ МО С. ВЕРХНЕВИЛЮЙСК)

Аннотация: *в представленной статье исследователем рассматривается вопрос удовлетворенности персонала условиями труда. В работе также приведены определения основных понятий, касающихся анализируемой темы.*

Ключевые слова: *условия труда, удовлетворенность условиями труда, охрана труда.*

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в современных условиях становления рыночной экономики в нашей стране предъявляются новые требования к организации труда на предприятии. В связи с этим создание эффективных условий труда имеет большое значение, как для организации, так и для экономики страны в целом. Большое значение улучшения условий труда объясняется тем, что они в основном представляют собой производственную среду, в которой протекает жизнедеятельность человека во время труда. От их состояния в прямой зависимости находится уровень работоспособности человека, результаты его работы, состояние здоровья, отношение к труду. Улучшение условий труда существенно влияет на повышение его производительности. Выполнение любой работы в течение продолжительного времени сопровождается утомлением организма, проявляемым в снижении работоспособности человека. Наряду с физической и умственной работой значительное воздействие на утомление оказывает и окружающая производственная среда, т.е. условия, в которых протекает его работа.

И здесь главной *проблемой* является то, что в последние годы положение с охраной труда в организациях ухудшилось. Прослеживается стремление работодателей сэкономить на здоровье персонала ради извлечения максимальных прибылей. Основной причиной этого является ухудшение финансово-экономического положения предприятий, ведущего к сокращению расходов на поддержание должного уровня условий труда, следствием чего является рост производственного травматизма и профессиональной заболеваемости. Вследствие чего особое внимание привлекает разработка успешных мероприятий по улучшению условий труда работников, и именно она является одним из наиболее важных условий повышения производства в организации в целом.

Цель исследования – изучение условий труда в организации и пути их совершенствования.

Объектом исследования являлся трудовой коллектив адм. МО с. Верхневиллюйск.

Предметом исследования является удовлетворенность условиями труда персонала в данной организации.

Условия труда – совокупность факторов производственной среды и трудового процесса, оказывающих влияние на работоспособность и здоровье работника. К основным трудовым правам каждого работника относится право на условия труда, отвечающие требованиям безопасности и гигиены. Нарушение этого права влечет юридическую ответственность конкретного работодателя (дисциплинарную, материальную). Условия труда, предусмотренные трудовым договором, должны соответствовать требованиям охраны труда [1].

Удовлетворенность – (англ. satisfaction) – субъективная оценка качества тех или иных объектов, условий жизни и деятельности, жизни в целом, отношений с людьми, самих людей, в т. ч. и самого себя (самооценка).

Организация – форма объединения физических или юридических лиц для их совместной коммерческой или общественной деятельности [2].

Трудовой коллектив – по российскому законодательству все граждане, участвующие своим трудом в деятельности предприятия на основе трудового договора. Трудовой коллектив решает вопросы заключения коллективного договора с администрацией, самоуправления трудового коллектива, предоставления работникам предприятия социальных льгот из фонда трудового коллектива и т. д. Основная форма осуществления полномочий трудового коллектива – общее собрание (конференция) [3].

Персонал – личный состав учреждения, предприятия, фирмы или часть этого состава, выделенная по признаку характера выполняемой работы, например, управленческий П., обслуживающий П [4].

В итоге доказаны такие гипотезы, как:

1. Сотрудники данной организации в целом удовлетворены условиями труда.

2. Благоприятные условия труда, способствуют, с одной стороны, сохранению здоровья трудящихся, совершенствованию их трудовых навыков, а, с другой – повышению работоспособности и производительности труда, снижению текучести кадров и улучшению дисциплины на производстве.

Вид выборки – квотная

1. Пол.

2. Возраст.

3. Стаж работы.

Исследование было проведено методом анкетирования.

Анкета: *hr-ka.com.ua/wp.../анкета-на-уровень-удовлетворенности-работой.doc*

Список литературы

1. Энциклопедический словарь-справочник руководителя предприятия. – М.: Книжный мир. Лукаш Ю.А., 2004.

2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.slovarus.ru>

3. Большой Энциклопедический словарь. – 2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru>

4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.

5. Совершенствование условий труда в организации на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bestreferat.ru/referat-348592.html> (дата обращения: 26.12.2016).

Гурьева Елена Юрьевна

студентка

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

УСЛОВИЯ ТРУДА И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация: в представленной статье автором сделан анализ условий труда на примере конкретной организации, исследователем также выявлены проблемы и даны рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: условия труда, показатели условий труда, улучшение условий труда.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в последние годы положение с охраной труда на российских предприятиях ухудшилось. Прослеживается стремление работодателей сэкономить на здоровье персонала ради извлечения максимальных прибылей. Основной причиной этого является ухудшение финансово-экономического положения предприятий, ведущего к сокращению расходов на поддержание должного уровня условий труда, следствием чего является рост производственного травматизма и профессиональной заболеваемости. Вследствие чего особое внимание привлекает разработка успешных мероприятий по улучшению условий труда работников, и именно она является одним из наиболее важных условий повышения производства и повышения прибыли на предприятии в целом.

По результатам аттестации рабочих мест по условиям труда в Сельской администрации муниципального образования «село Верхневилуйск» МР «Верхневилуйский улус (район)» Республики Саха (Якутия) от 12.08.2013 г. имеются следующие данные:

- тяжесть трудового процесса: 1 класс (оптимальные условия);
- напряженность трудового процесса: 2 класс (допустимый уровень);
- оценка условий труда по степени травмобезопасности: 2 класс (допустимый уровень);
- неионизирующие излучения: 3.1 (вредные условия труда 1 степени)
- световая среда: 3.2 (вредные условия труда 2 степени)
- общий класс условий труда: 3.2 (вредные условия труда 2 степени).

Рассмотрим более подробно результаты исследования, в которых мы выявили вредные условия труда (таблица 1).

Таблица 1

Должности	Световая среда		Неионизирующие излучения	
	Текущие показатели	% от нормы (300 лк)	Текущие показатели	Превышение нормы 25 В/м
Глава администрации	62	20,66%	–	

Заместитель главы	78	26%	–	
Специалист I категории по хозяйственному учету, статистике и электронной отчетности	180	60%	187	В 7,48 раз
Главный специалист – руководитель аппарата	61	20,33%	222	В 8,88 раз
Главный специалист по правовым вопросам	56	18,66%	79	В 3,16 раз
Главный специалист по организационным, кадровым вопросам и ОТ	65	21,66%	203	В 8,12 раз
Главный специалист по делопроизводству	64	21,33%	165	В 6,6 раз
Главный специалист по имущественным, земельным отношениям и налогам	57	19%	137	В 5,48 раз
Главный специалист по ЖКХ, благоустройства, архитектуры, строительства, транспорта, связи и природоохранной деятельности	45	15%	141	В 5,64 раза
Ведущий специалист по мобилизационной подготовке, пожарной безопасности, ГО и ЧС	50	16,66%	83	В 3,32 раза
Ведущий специалист по социальным вопросам	65	21,66	183	В 7,32 раза

Измерение показателей световой среды на рабочих местах показало, минимальное значение 45 лК, а максимальное 180 лК, при норме 300 лК. Минимальное значение составляет 15% от нормы, это говорит о том, что на рабочем месте очень большой недостаток освещения. Освещенность рабочего места один из самых важных факторов. Измерение параметров световой среды обязательно для любых рабочих мест при проведении аттестации. Одним из самых распространенных профессиональных заболеваний является потеря зрения. Свет на рабочем месте имеет определяющее значение для сохранения Вашего здоровья. Важно отметить то, что недостаточная освещенность рабочего места снижает производительность труда, а при выполнении точных работ – напрямую влияет на качество работы.

Неионизирующие излучения колеблются в пределах от 79 В/м до 222 В/м, при норме 25 В/м, что в 3 и даже в 9 раз превышает допустимую норму. Неионизирующие поля воздействуют на человека постоянно. Кроме естественного электромагнитного излучения (магнитное поле земли, атмосферное электричество), на нас воздействуют искусственные электромагнитные поля, которые образуются в результате деятельности

человека. Это радиосвязь, сотовая связь, навигация, телевидение, линии электропередач, электроприборы, медицинские приборы и т. д.

В администрации МО «с. Верхневилуйск» для улучшения условий труда мы рекомендуем:

1. Для создания нормальных условий освещенности, заменить лампы в светильниках на более мощные, оборудовать рабочие места местным освещением.

2. Для уменьшения уровней электромагнитных полей на рабочих местах с ПЭВМ обеспечить заземление подвода электрического питания, заменить электророзетки без бокового заземляющего контакта на розетки с боковым заземляющим контактом.

Дьяконова Светлана Григорьевна

студентка

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный

университет им. М.К. Аммосова»

г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

Яковлев Николай Афанасьевич

канд. пед. наук, доцент

Институт естественных наук

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный

университет им. М.К. Аммосова»

г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ЯКУТИИ

Аннотация: как отмечают исследователи представленной работы, в настоящее время туризм является одним из главных составляющих мировой экономики. В данное время некоторые страны и регионы мира существуют за счет туризма.

Ключевые слова: проблема, развитие, туризм, Якутия, экономика, рекреационные ресурсы.

Прежде чем рассматривать тему рассмотрим определения данных понятий.

Для определений понятий будем опираться на свободную энциклопедию Википедия.

Проблема – это сложный теоретический или практический вопрос, требующий изучения, разрешения.

Развитие – это процесс достижения ранее не достигаемого результата.

Туризм – временные выезды (путешествие) людей в другую страну или местность, отличную от места постоянного жительства.

Якутия – Республика Саха (Якутия), субъект Российской Федерации в статусе республики. Входит в состав Дальневосточного федерального округа.

Экономика – хозяйственная деятельность общества, а также совокупность отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления.

Рекреационные ресурсы – это ресурсы всех видов, которые могут использоваться для удовлетворения потребностей населения в отдыхе и туризме.

Роль туризма в комплексном развитии территории огромна. Благодаря туризму происходит развитие торговли, сферы обслуживания, строительства, транспортной сети и т. д.

На данный момент Республика Саха (Якутия) является одним из быстро развивающихся регионов России. Якутия богата рекреационными ресурсами, историческими и культурными наследиями. Потенциал у республики огромен, но развитие туризма затормаживает удаленность региона от центральной части России. Слабо развита дорожная сеть из-за этого сохраняется слишком дорогая стоимость транспортного обслуживания. Для туристов очень важным критерием путешествия является комфорт. Поэтому множество туристов воздерживаются от поездки в Якутии из-за очень большой транспортной недоступности, неимение дорог и дорогостоящих билетов.

Огромная территория Якутии не используется в целях туризма из-за своего географического положения, климатических и природных условий. Также очень слабо развита инфраструктура туристской индустрии: отсутствие связи в некоторых местностях, транспортная сеть, слабо развиты услуги ресторанов, гостиниц, таксопарков, музеев и т. д. И самое главное отсутствие достаточного количества высококвалифицированных специалистов специализирующихся в туристской сфере.

Для решения этих проблем необходимо разработать проекты для усовершенствования туризма и вложить немало труда и денег для инвестирования в туристскую отрасль республики.

Список литературы

1. Всемирная свободная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

Загвоздина Кристина Николаевна
студентка

Выскребенцев Иван Сергеевич
экономист планово-финансового отдела

Фролова Лариса Александровна
старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
университет путей сообщения»
г. Екатеринбург, Свердловская область

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ УРГУПС

Аннотация: данная статья посвящена исследованию внешней среды УрГУПС. Проведен STEP-анализ университета. Представлены результаты анализа на микроуровне (анализа значимого окружения) и анализа на макроуровне (анализа возможностей и препятствий).

Ключевые слова: внешняя среда, факторы, целевая группа, студенты.

Миссия – интеграция УрГУПС в мировое образовательное и научное пространство, с учетом региональных и отраслевых особенностей университета.

Для оценки внешней среды, анализируемой организацией, одним из методов, используемых экспертами, является STEP (PEST) – анализ. В таблице 1 представлены результаты проведенного анализа, относительно образовательного учреждения УрГУПС.

Таблица 1

STEP-анализ УрГУПС

S (социальные факторы)	Оценка влияния фактора	T (технологические факторы)	Оценка влияния фактора
– имидж предприятия	высокий	– динамика технологических изменений в отрасли	средний
– преданность потребителей предприятия	высокий	– развитие конкурентных технологий	средний
– демографические изменения	низкий	– необходимость вложения собственных средств в НИОКР	средний
– изменение структуры доходов потребителей	средний	– гос. техническая политика (поддержка государства)	средний
E (экономические факторы)	Оценка влияния фактора	P (политические факторы)	Оценка влияния фактора
– увеличение емкости рынка образовательных услуг	средний	– изменение законодательства	средний
– динамика и тенденции экономического развития данной области	средний	– политическая нестабильность	средний
– развитие рыночной инфраструктуры	средний	– несовершенство законодательной базы	высокий
– инфляция	средний		
– увеличение налогов, в том числе НДС и пошлины, лицензии	средний		

Помимо представленных результатов, анализ внешней среды включает две составляющие: анализ на микроуровне (анализ значимого окружения) и анализ на макроуровне (анализ возможностей и препятствий).

Анализ группы клиентов/благополучателей: На сегодняшний день, данная целевая группа состоит из 4 основных участников, географически расположенные все в одном месте – УрГУПС.

Анализ группы доноров/заказчиков: Данная целевая группа представлена шестью филиалами УрГУПС, а также железнодорожным и медицинским колледжами. Опыт взаимодействия с данной целевой группой может быть охарактеризован только с положительной стороны.

Наши цели в отношении данной целевой группы: Основная цель заключается в получении подготовленной группы студентов на базе 9, 11 классов или 2 курсов обучения.

Интересы, потребности, представителей целевой группы: продолжение высшего или средне-профессионального образования в филиале УрГУПС.

Наши предложения, отвечающие их интересам и потребностям: обеспечение студентов и абитуриентов высшим образованием, предоставление возможности получения конкурентоспособных профессий.

Имеющиеся контакты с целевой группой: ежегодное сотрудничество с данной целевой группой поднимает рейтинги УрГУПС, и выпускает высококвалифицированных студентов, готовых к выполнению производственных заданий.

Анализ группы партнеров: партнеры УрГУПС представлены рядом разнообразнейших учебных заведений, находящихся в различных странах мира, таких как: Германия, Великобритания, Швеция, Австрия, Греция, Польша, Чехия, Болгария, Украина, Белоруссия, Таджикистан, Узбекистан, Киргизия, Иран, Китай, Вьетнам, Корея, Финляндия, Монголия, Казахстан. Опыт взаимодействия с представителями данной целевой аудитории различен, в силу того, что есть ряд барьеров, препятствующий свободной реализации, поставленных сотрудничеством, целей.

Наши цели: данная целевая группа в основном направлена на сотрудничество в сфере образования, предоставления обмена опытом, совместных разработок учебных программ, написания научных работ, реализация инновационных проектов.

Интересы, потребности, ситуация партнёра: взаимная заинтересованность в поставленных целях с нашей стороны.

Имеющиеся контакты: на сегодняшний день УрГУПС активно ведет политику обмена студентами со странами Китая и Кореи.

Анализ группы конкурентов: данная группа организаций представлена образовательными учреждениями, предоставляющими высшее образование на территории г. Екатеринбург.

За что конкурируем:

- абитуриенты;

- доля рынка дополнительных образовательных услуг.

Наши сильные и слабые стороны.

Сильные стороны:

- активная поддержка со стороны государства, посредством компании ОАО РЖД;

- сильный преподавательский состав, высокая доля профессорского состава.

Анализ группы противников: единственный из всех представленных конкурентов, обладающий сильными конкурентными преимуществами, представлен большим масштабом осуществляемой деятельности.

Причины, побудившие их стать противниками: Высокая напряженность конкурентной борьбы за выбор высшего образовательного учреждения, абитуриентами.

Возможные негативные последствия/действия противников: Открытые конфликты, могут привести к «черному» маркетингу, предоставляемых образовательных услуг.

Встречные предложения, смягчающие или убирающие противостояние: Разработка и реализация соглашений, направленных на развитие чистой конкурентной борьбы.

Зюзин Дмитрий Игоревич

аспирант

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

АНАЛИЗ КАТЕГОРИАЛЬНОГО АППАРАТА В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены инновационные процессы как основа современного экономического развития. Обоснована значимость инноваций. Раскрыты дефиниции «инновация», «инновационная деятельность», «инновационный процесс». Представлены авторские трактовки этих понятий.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, инновационная деятельность.

Инновационные процессы, их воплощение в новых товарах и новой технике являются основой современного экономического развития. Однако они достаточно сложны и требуют глубокого всестороннего анализа предпосылок возникновения, тенденций развития, важнейших ключевых характеристик и индикаторов эффективности инноваций. Анализ инновационной активности можно считать относительно новым научным направлением экономического анализа на микро- и макроуровне. Он также представляет собой вид практической деятельности организаций, и направлен на обоснование и оценку эффективности управленческих решений в сфере осуществления инновационной деятельности.

Экономический анализ уровня инновационной активности во взаимосвязи с функционированием рыночной экономики, экономическими отношениями и государственной политикой, впервые встречается в экономической теории в трудах К. Маркса в период становления эволюционного подхода к анализу капитализма.

Крупнейший вклад в разработку эволюционного подхода и теории роста внес Й. Шумпетер. Им была предложена концепция капитализма как процесса «созидательного разрушения», при этом движущей силой экономического развития выступают инновации. Им также были выделены прямые и обратные связи инновационного процесса с функционированием рынков. Й. Шумпетер в 20-е годы ввел в научный оборот термин «инновация» и рассматривал ее как экономическую категорию, понимая под инновацией изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности. Инновация выступает главным источником прибыли: «прибыль, по существу, является результатом выполнения новых комбинаций», «без развития нет прибыли, без прибыли нет развития». В научной работе «Теория экономического развития» он впервые дал полное описание инновационного процесса, рассмотрел вопросы «новых комбинаций» изменений в развитии [8]. Сам термин «инновация» начал использоваться Й. Шумпетером в 30-е гг. XX в.

С начала 1960-х годов имел место период активного развития экономической теории инноваций в контексте неоклассической парадигмы. Основой для этого явился труд К. Эрроу «Экономическое благосостояние и размещение ресурсов на изобретения» [9]. В последующих работах этого направления с точки зрения неоклассической теории общего равновесия была сформулирована концепция провалов рыночного механизма применительно к инновационной сфере, которые были обусловлены особенностями инноваций и процесса инновационной деятельности. Кроме К. Эрроу, существенный вклад в развитие этой парадигмы внесли экономисты Дж. Стиглиц, У. Баумоль, Ф. Шерер.

В российской экономической литературе имеется большое количество публикаций по исследованию инновационной деятельности, инновационной активности, сущности инноваций. Научные исследования в 1960–80 гг. были посвящены, в основном, изучению сущности и содержания научно-технической революции (Б. Кедров, Г. Данилин, В. Камаев и др.). Также исследования проводились с позиции анализа темпов научно-технического прогресса, структурных сдвигов в экономике, а также с позиции длинноволнового циклического развития, связанного с технологическими укладами (А. Анчишкин, Л. Абалкин, Д. Львов, В. Ивантер, С. Глазьев и др.).

Также имели место научные исследования активизации инновационного процесса в условиях переходной экономики содержатся в работах В. Ивантера, В. Маевского, Л. Абалкина и др. Следует отметить, что преобладающее внимание в научных исследованиях уделяется рассмотрению методики анализа эффективности инноваций на макроуровне. На микроуровне методика анализа еще не сформировалась и среди ученых отсутствует единство взглядов.

При исследовании уровня инновационной активности как на макро-, так и на микроуровне в первую очередь необходимо определить, что понимается под сущностью инноваций. При этом системообразующими дефинициями выступают категории инновации, инновационный процесс, и инновационная деятельность.

В зарубежной экономической литературе «инновация» понимается как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный результат, который воплощен в новых технологиях и продуктах. В нашей стране на протяжении многих лет нововведения рассматривались и изучались в рамках экономических исследований научно-технического прогресса. Термин «инновация» в России получил широкое распространение в период переходной экономики, как самостоятельно, так и для обозначения нескольких родственных понятий: «инновационная деятельность», «инновационный процесс», «инновационное решение» и др.

Целесообразно проанализировать сущностное наполнение этих понятий. В России некоторые из этих терминов определены законодательно, вместе с тем существует научная полемика, относительно категориального аппарата в области инноваций. В действующей редакции Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 №127-ФЗ инновации определены как введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или

процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях, а инновационная деятельность, как деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), которая направлена на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности.

Кратком словаре современных понятий и терминов понятие «инновация» имеет следующие значения:

1) вложение средств в экономику, что обеспечивает смену поколений техники и технологии;

2) новая техника, технология, выступающая как результат научно-технического прогресса;

3) выработка, синтезирование новых идей, создание новых моделей, теорий, претворение их в жизнь; политические программы, имеющие, обычно, индивидуальный и неповторимый характер».

В научной литературе имеется множество определений понятия «инновация». Так, Ф. Никсон отмечал, что инновация – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, которые приводят к появлению новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования на рынке. Б. Твист рассматривал инновацию как процесс, в котором идея или изобретение приобретают экономическое содержание. Б. Санто было дано следующее определение: инновация представляет собой общественный, технический или экономический процесс, который путем практического использования идей и изобретений приведет к созданию лучших по своим свойствам технологий, изделий и если она ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, появление инновации на рынке позволит получить добавочный доход.

Обобщая существующие трактовки понятия «инновации» можно дать следующее определение: под инноваций понимается конечный результат совместной деятельности создателей, производителей и потребителей, получивший воплощение в виде принципиально нового продукта (изделия) или значительно улучшенного, введенного в употребление, а также принципиально новых и усовершенствованных технологических процессов и услуг, способов организации производства, труда и управления, используемых в практической деятельности и обеспечивающих получение более высокой экономической, социальной и экологической эффективности в сравнении с аналогом.

В ряде научных источников инновация рассматривается как процесс. Термины «инновация» и «инновационный процесс» не равнозначны, хотя и близки по экономическому содержанию. Инновационный процесс связан с созданием, освоением и распространением инноваций.

Анализ научных работ позволил выделить следующие точки зрения на сущностное наполнение данных понятий. Например, Н.Э. Ежова в научной работе «Организация технико-экономических измерений в управлении инновациями на предприятиях машиностроения» определила инновационный процесс как процесс, в ходе которого инновационный ресурс реализуется в продукцию, доводится до стадии практического использования, получает признание рынка и начинает приносить доход [2].

В.Р. Писарев в научной работе «Формирование и реализация инновационной стратегии малой коммерческой фирмы» под инновационным процессом понимает последовательную цепь событий, в ходе которых инновация проходит путь от идеи до конкретного продукта, технологии, услуги и соответствующих форм распространения при своем практическом использовании [4].

Л.Н. Чигирева в диссертационной работе «Развитие механизма управления предприятиями АПК на основе инновационного подхода» дала понятие инновационного процесса как процесса, который направлен на разработку и внедрение новых, современных технологий, адекватных рыночным условиям хозяйствования, организационных форм и методов управления, осуществляющих создание новых источников экономической стоимости [7].

С.Ю. Глазьев дал такое определение: инновационный процесс – это процесс создания, развертывания и исчерпания научно-технического, производственно-экономического и социально-организационного потенциала «нововведений», затрагивающего все сферы жизнедеятельности общества [6].

Ерошкин С.Ю. в диссертационной работе «Прогнозирование инновационно-технологических стратегий развития экономики и условия их реализации» дал определение понятию «инновационный процесс». Инновационный процесс – это единственный в своем роде процесс, объединяющий экономику, науку, технику, предпринимательство и управление. Он состоит в разработке и реализации нововведений, берущих начало от зарождения идеи и заканчивающийся ее коммерческой реализацией, то есть, охватывает весь комплекс отношений производства, потребления и обмена [3].

Обобщая рассмотренные различные трактовки этого понятия на наш взгляд можно предложить следующее определение инновационному процессу. Инновационный процесс – это процесс, объединяющий экономику, науку, технику, предпринимательство и управление, направленный на разработку и внедрение новых современных технологий, адекватных рыночным условиям хозяйствования, организационных форм и методов управления, осуществляющих создание новых источников экономической добавленной стоимости.

Различны толкования и такого понятия как «инновационная деятельность».

В «Концепции инновационной политики РФ на 1998–2000 гг.» было дано определение инновационной деятельности как процесса, направленного на реализацию законченных научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемого в практической деятельности, а также связанных с этим дополнительных научных исследований и разработок.

В Толковом словаре дается следующее определение. В широком смысле инновационная деятельность представляет собой деятельность, которая направлена на улучшение использования ресурсов, повышение

уровня и расширение структуры удовлетворяемых потребностей (общества и отдельных его членов). Инновационная деятельность в узком смысле понимается как деятельность, связанная с использованием результатов фундаментальных научных исследований для разработки новой технологии или продукции (совершенствования существующей технологии и продукции) и последующей коммерциализацией разработок, то есть с осуществлением производства новых технологических систем и продукции и их реализацией на внутренних и внешних рынках. Этот вид деятельности предполагает видоизменение идей (как правило, результатов научных исследований и разработок или иных научно-технических достижений) в новые или усовершенствованные продукты или услуги [6].

Н.А. Соболевым в работе «Предпринимательская деятельность в сфере коммерциализации инноваций» было дано следующее определение: инновационная деятельность – это деятельность по созданию, доведению научно-технических изобретений, идей, разработок до результата, пригодного для распространения и практического использования [5].

Обобщив приведенные определения, нам представляется, что под инновационной деятельностью следует понимать особый вид деятельности, связанный с трансформацией идей и их направлением на воплощение результатов научных исследований в новых или усовершенствованных технологических процессах, видах продукции, способах организации производства, труда и управления.

Исследуемый категориальный аппарат и уточнение рассмотренных понятий необходимо для дальнейшего исследования сущности инноваций и разработке системы показателей, позволяющих оценить уровень инновационной активности прежде всего на микроуровне.

Список литературы

1. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: ВЛАДАР, 1993.
2. Ежова Н.Э. Организация технико-экономических измерений в управлении инновациями на предприятиях машиностроения: Дис. ...канд. экон. наук. – Вологда, 2007.
3. Ерошкин С.Ю. Прогнозирование инновационно-технологических стратегий развития экономики и условия их реализации: Дис. ... канд. экон. наук. – М., 2006.
4. Писарев В.Р. Формирование и реализация инновационной стратегии малой коммерческой фирмы: Дис. ... канд. экон. наук. – М., 2007.
5. Соболев Н.А. Предпринимательская деятельность в сфере коммерциализации инноваций: Дис. ... канд. экон. наук. – М., 2007.
6. Толковый словарь «Инновационная деятельность». Термины инновационного менеджмента и смежных областей (от А до Я) / Отв. ред. В.И. Суслов. – 2-е изд., доп. – Новосибирск: Сибирское научное издательство, 2008. – 224 с.
7. Чигирева Л.Н. Развитие механизма управления предприятиями АПК на основе инновационного подхода: Дис. ... канд. экон. наук. – Саратов, 2007.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982.
9. Arrow K.J. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. – 1962.

Камарова Татьяна Александровна
старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»
г. Екатеринбург, Свердловская область

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ «НЕСТАНДАРТНАЯ ФОРМА ЗАНЯТОСТИ»

***Аннотация:** в статье представлены подходы к определению социально-экономической сущности явления «нестандартная занятость», дана классификация занятости по признакам занятости.*

***Ключевые слова:** занятость, рынок труда, временная занятость, экономически-активное население, стандартная занятость.*

Изменение российской экономической ситуации вследствие преобразования рынка труда, неизменно связано с перениманием и распространением новых форм занятости, с которыми развитые индустриальные экономики давно знакомы. Рассмотрим классификацию и особенности распространения «нестандартных» форм занятости в России.

Под занятостью в трудовом законодательстве (ст. 1) понимается легитимная деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Российской Федерации и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход [1]. В соответствии с Законом о занятости занятыми считаются граждане [1, ст. 2]:

- работающие по трудовому договору, в том числе выполняющие работу за вознаграждением на условиях полного либо неполного рабочего времени, а также имеющие иную оплачиваемую работу (службу), включая сезонные, временные работы, за исключением общественных работ, которые организуются специально для безработных;
- занимающиеся предпринимательской деятельностью;
- занятые в подсобных промыслах и реализующие продукцию по договорам;
- выполняющие работы (оказывающие услуги) по договорам гражданско-правового характера, в том числе по авторским договорам;
- являющиеся членами производственных кооперативов (артелей);
- избранные, назначенные или утвержденные на оплачиваемую должность;
- проходящие военную службу, а также службу в органах внутренних дел, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы;
- проходящие очный курс обучения в образовательных учреждениях, в том числе общеобразовательных, учреждениях профессионального образования и других, включая обучение по направлению службы занятости населения;
- временно отсутствующие на рабочем месте по уважительной причине (в связи с нетрудоспособностью, отпуском, переподготовкой, повышением квалификации, приостановкой производства, вызванной забастовкой, призывом на военные сборы, привлечением к мероприятиям,

связанным с подготовкой к военной службе, исполнением других государственных обязанностей и др.);

– являющиеся учредителями (участниками) организаций, за исключением организаций, участники которых не имеют прав в отношении их имущества – общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов.

Исходный точкой исследования выступает сформированный на протяжении последних десятилетий в нашей стране «стандарт» занятости, он подразумевает постоянную работу в штате у работодателя, стабильную занятость, полный рабочий день, предоставление рабочего места, социальные гарантии и гарантированную заработную плату.

В современной действительности не всегда занятость соответствует указанным стандартным параметрам. Тогда мы имеем дело с нестандартной занятостью, под которой обычно считается занятость по найму в режиме полного рабочего дня на основе бессрочного трудового договора на предприятии или в организации, под непосредственным руководством работодателя или назначенных им менеджеров, все формы занятости, отклоняющиеся от описанного стандарта, включая самозанятость. Развитию распространения нестандартных форм занятости способствует трансформация социальной, экономической ситуации в стране и регионах, развитие техники и технологий [2].

В своих трудах Р. Копелюшниковым и В. Гимпельсоном выделяют основные виды нестандартных форм занятости, такие как [2]:

– непостоянная (временную) занятость (*temporary or fixed term employment*) – непостоянно занятыми принято считать работников, имеющих трудовые контракты на определенный срок или выполнение определенного объема работ, а также имеющих сезонную, случайную или разовую работу;

– неполная занятость (*part time employment*) – рассматривает с точки зрения двух основных подходов к ее определению – количественного и качественного;

– недозанятость (*underemployment*) – образуют работники, которые временно отсутствуют на рабочем месте или трудятся меньше обычного времени по таким не зависящим от них причинам, как отпуска по инициативе работодателей, вынужденные переводы на сокращенный график работы, отсутствие клиентов или заказов и т. д.;

– сверхзанятость (*overtime employment*) – считаются работники занятые на работе с продолжительностью рабочего времени больше определенной пороговой величины (обычно – свыше 40 рабочих часов в неделю);

– самостоятельная занятость (*self employment*) – складывается из работодателей, членов производственных кооперативов и самозанятых в узком смысле (*own+account workers*);

– неформальная занятость (*informal employment*) – относятся занятые индивидуальным предпринимательством; занятые по найму у физических лиц; занятые в домашних хозяйствах населения; занятые в формальном секторе на основе устной договоренности;

– занятость в домашних хозяйствах населения (*household employment*) – это лица, которые производят товары или услуги в домашних условиях либо

для продажи на рынке, либо для собственного потребления. Во многих странах (включая Россию) лица, производящие продукты исключительно для собственного потребления, не рассматриваются как занятые и включаются в состав экономически неактивного населения.

В трудах О.В. Синявской изучен подход к нестандартной занятости как к неформальной, под которой она понимает все формы оплачиваемой занятости – по найму и не по найму, которые формально не зарегистрированы и, следовательно, не учитываются статистикой предприятий и налоговыми органами, не подлежат регулированию и не защищены существующими правовыми или регулирующими структурами [3]. Для группировки занятых в неформальной экономике она выделяет следующие подгруппы [3]:

- граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица или на индивидуальной основе, независимо от того, имеют ли они или не имеют государственную регистрацию в качестве предпринимателя;

- крестьянские (фермерские) хозяйства, главы которых зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица;

- лица, занятые оказанием профессиональных или технических услуг (врачи, нотариусы, аудиторы и др.), независимо от того, имеют ли они или не имеют государственную регистрацию в качестве предпринимателя без образования юридического лица;

- лица, занятые оказанием платных услуг по дому (горничные, сторожа, водители, гувернантки, няни, домашние повара, домашние секретари и т. п.), независимо от того, рассматриваются ли они как наемные работники или как самостоятельно занятые;

- лица, работающие по найму у физических лиц, индивидуальных предпринимателей;

- простые товарищества, созданные по договору простого товарищества между индивидуальными предпринимателями;

- лица, занятые в домашнем хозяйстве производством продукции сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства и ее переработкой, если производимая продукция предназначена для реализации на рынке» [4].

Наблюдаемые процессы высвобождения персонала в традиционных секторах экономики, таких как промышленность, рост информационной экономики, повышает спрос на оказание услуг в сфере информационных технологий. Технологическая потребность и экономическая заинтересованность в работниках с полным рабочим днем, пожизненным наймом и доступных менеджменту работников для постоянного мониторинга стала ослабевать даже на крупных производствах [2].

В настоящее время традиционная классификация видов и форм занятости классифицируют по следующим признакам: социально-эффективная занятость; организационно-правовая форма социально-трудовых отношений; форма собственности на средства производства; организация режима рабочего времени; организация рабочего места; организация процесса труда; легитимность трудоустройства; регулярность трудовой деятельности.

Таким образом, в экономике выделяют понятие социально-эффективной занятости, под которой понимают поддержание такого уровня занятости, который не приводит к социальной напряженности в обществе и не противоречит интересам эффективности производства [5].

В настоящей статье был проведен анализ различных типов занятости по следующим признакам: с точки зрения организационно-правовой формы социально-трудовых отношений, где регулирование трудовой деятельности организуется с помощью разных норм правового, гражданского, законодательного регулирования; с точки зрения режима (условий) труда, ее продолжительности, режимов рабочего времени, регулярности и места выполнения работы. В таблице 1 представлена составленная автором классификация занятости по различным признакам занятости. Таблица составлена по обобщенному материалу [1–3; 5].

Таблица 1

Классификация занятости по признакам занятости

Признак занятости	Характеристика занятости
социальная эффективность	– полная, т.е. когда все желающие трудоспособные граждане имеют объективную возможность иметь оплачиваемую работу, при этом уровень безработицы равен естественному
	– продуктивная, т.е. когда население занято в общественном производстве, а именно, это занятая часть ЭАН
	– социально-полезная – деятельность людей, которые работают в общественном производстве, служат в вооруженных силах и внутренних войсках, обучаются в очных формах обучения, заняты ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми и больными родственниками
	– рациональная – разновидность вольной занятости, предполагающая качественное соответствие работников и рабочих мест, которые они занимают;
форма собственности на средства производства	– эффективная – использование трудовых ресурсов, при котором достигается максимальный материальный результат и социальный эффект при минимальных затратах труда, при минимальных социальных издержках
	– занятость по найму – отношения между собственниками средств производства и работниками
	– предпринимательство – занятые предпринимательской деятельностью
организация рабочего места	– самозанятость – самостоятельно или с одним или несколькими деловыми партнерами осуществляющие деятельность, приносящую доход, и не нанимающие работников на постоянной основе. Партнеры могут быть и не быть членами одной семьи или одного домашнего хозяйства. Занятые в ЛПХ тоже относятся к самозанятости.
	– на предприятии, в организации, в офисе
	– на дому
	– вахтовый метод

	– вне офиса, производства, организации
регулярность трудовой деятельности	– постоянная – работник должен работать определенное число часов каждую неделю, реже каждый месяц
	– временная – занятость на определенный срок и командировочная занятость;
	– сезонная – работа в течение определенного сезона
	– эпизодическая – выполнение различных по характеру непродолжительных работ с целью получения материального вознаграждения без заключения трудового договора
легитимность трудоустройства;	– формальная – зарегистрированная
	– неформальная – незарегистрированная. Можно отнести занятых индивидуальным (некорпорированным) предпринимательством; занятых по найму у физических лиц; занятые в домашних хозяйствах населения; занятые в формальном секторе на основе устной договоренности
организационно-правовая форма социально-трудовых отношений;	– оформление бессрочного трудового договора между работником и работодателем
	– оформление срочного трудового договора между работником и работодателем
	– оформление трудовых отношений между работником и работодателем гражданско-правовым договором
	– оформление авторского договора [6] – в котором содержатся пункты, по которым производится передача авторских прав заказчику во временное пользование или в собственность, в зависимости от соглашения сторон
	– оформление договора возмездного оказания услуг [7] – используется при регулировании аудиторских, консультационных, информационных услуг, при этом каждая из сторон вправе расторгнуть соглашение при условии оплаты расходов инициатором разрыва соглашения
статус деятельности	– основная занятость
	– дополнительная (вторичная) занятость
организация режима рабочего времени	– полный рабочий день/неделя (нормируемый законодательством 8-часовой рабочий день или 40-часовая рабочая неделя)
	– сокращенный рабочий день (разновидность полного, но с меньшей продолжительностью часов на работах с вредными, опасными, тяжелыми условиями труда; для лиц 14–18 лет)
	– раздельный рабочий день (дневная норма часов работы делится на части с перерывами между ними более двух часов)
	– неполный рабочий день (его продолжительность короче нормального рабочего дня)
	– неполная рабочая неделя (меньшая по продолжительности, чем полная рабочая неделя)
	– сверхзанятость – с продолжительностью рабочего времени больше определенной пороговой величины (обычно – свыше 40 рабочих часов в неделю)

организация процесса труда	– постоянная занятость – это занятость работника, которая гарантирована ему в течение всей его жизни, не включает в себя разовые, временные или сезонные работы, даже если они являются гарантированными
	– непостоянную (временную) занятость (temporary or fixed term employment). Непостоянно занятыми принято считать работников, имеющих трудовые контракты на определенный срок или выполнение определенного объема работ, а также имеющих сезонную, случайную или разовую работу.
	– неполную занятость – с обычной продолжительностью рабочего времени меньше определенной «нормальной» величины (обычно это 35 или 30 рабочих часов в неделю («малозанятые»)); а так же работники с трудовыми контрактами на неполное рабочее время
	– недозанятость – временное отсутствие на рабочем месте или занятость меньше обычного времени по таким не зависящим от работника причинам, как отпуска по инициативе работодателей, вынужденные переводы на сокращенный график работы, отсутствие клиентов или заказов, и т. д.

Исходя из анализа занятости по признакам, представленным в таблице, можно сделать вывод, что многие виды и подвиды повторяются по различным качествам, дублируются, не все соответствуют современным условиям.

В результате анализа нами был сделан вывод, что новые формы занятости можно выделять не только с точки зрения самой занятости, а так же с позиции организации труда, с точки зрения кадровых технологий.

Список литературы

1. «О занятости населения в Российской Федерации» Закон Российской Федерации [Текст]: федер. закон от 19.04.1991 г. №1032-1 (в ред. Федерального закона от 20.04.1996 г. №36-ФЗ, с изм. от 02.06.2013 г., действующая с 01.09.2013 г.). Гл. 1. Ст. 1.
2. Гимпельсон В. Нестандартная занятость и российский рынок труда [Текст] / В. Гимпельсон, Р. Капелюшников. – М.: ГУ ВШЭ, 2005. – 36 с.
3. Синявская О.В. Неформальная занятость в современной России: измерение, масштабы, динамика [Текст] / О.В. Синявская. – М.: Поматур, 2005. – 56 с.
4. Методологические положения по статистике. Вып. 4. М54 [Текст] // Госкомстат России. – М., 2003. – 248 с.
5. Экономика труда [Текст]: Учеб. пособие / Под ред. А.А. Сарабского. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2001. – 223 с.

Камарова Татьяна Александровна
старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»
г. Екатеринбург, Свердловская область

УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ НЕСТАНДАРТНЫХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ Г. ЕКАТЕРИНБУРГА

***Аннотация:** в статье представлены итоги исследования, целью которого является изучение распространения нестандартной занятости в г. Екатеринбурге среди экономически активного населения. Исследовательский проект подготовлен при помощи метода социологического исследования – анкетного опроса экономически активного населения г. Екатеринбурга. Представлены результаты оценки распространения отдельных видов нестандартной занятости, результаты работы могут найти практическое применение в совершенствовании государственного регулирования нестандартных форм социально-трудовых отношений на рынке труда.*

***Ключевые слова:** занятость, рынок труда, нестандартные социально-трудовые отношения, заемный труд, временная занятость, дистанционная занятость, фриланс, экономически активное население.*

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научного проекта № 14-12-66003.

В статье представлены итоги социологического исследования, выполненного при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, цель которого: изучить уровень распространения нестандартной занятости среди экономически активного населения, так же выявить структуру нестандартной занятости.

Распространено понятие нестандартной занятости [1] как формы занятости, отклоняющиеся от описанных в Трудовом кодексе РФ стандартных условий для конкретного вида труда. Это занятость с отсутствием хотя бы одной из следующих составляющих [2]: работа у одного работодателя; рабочее место в помещении и с орудиями труда, принадлежащими работодателю; стандартная продолжительность рабочей недели, предусмотренная ТК РФ; бессрочный трудовой договор; наличие формального трудового договора.

В исследовании в качестве основного инструмента был использован массовый социологический анкетный опрос экономически активного населения г. Екатеринбург, опрос проводился в 2015 года. Общий объем выборочной совокупности составил по Екатеринбургу 700 человек. Ниже представлена социальная структура респондентов, табл. 1.

Таблица 1

Социальная структура респондентов по результатам ответа на вопрос
«К какой социальной группе Вы себя относите?», %

Социальная группа	г. Екатеринбург
1. Руководители организаций и их структурных подразделений	19,9
2. Предприниматели	3,7
3. Специалисты высшего уровня квалификации	14,6
4. Научные работники	1,8
5. Специалисты среднего уровня квалификации	21,1
6. Служащие, занятые учетом, планированием и делопроизводством	8,1
7. Работники торговли, общественного питания, бытового обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства	16,3
8. Работники органов государственной власти и управления	1,7
9. Военнослужащие	0,5
10. Высококвалифицированные рабочие	3,2
11. Рабочие	6,5
12. Младший обслуживающий персонал	2,6
13. Другой (укажите группу)	–

При проведении социологического исследования были опрошены в разной степени все социальные группы населения г. Екатеринбург. Структура по сферам занятости респондентов представлена в таблице 2.

Таблица 2

Структура респондентов по видам экономической деятельности, %

Сфера работы	г. Екатеринбург
1. Производство	19,2
2. Строительство	6,1
3. Оптовая и розничная торговля, гостиницы и рестораны	19,6
4. Бытовые услуги населению, ремонт автотранспортных средств и бытовых изделий, предметов личного пользования	2,8
5. Образование	15,1
6. Здравоохранение и предоставление социальных услуг (например, уход за инвалидами)	5,5
7. Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное страхование	3,4
8. Финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5,7
9. Транспорт и связь	13,8
10. Сельское и лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	0,6
11. Другая (назовите ее)	8,2

Таким образом были охвачены респонденты из всех сфер деятельности.

Далее представлены показатели численности организации на основном и дополнительном месте работы респондентов, они распределились следующим образом (табл. 3).

Таблица 3
Структура респондентов по численности персонала в организациях по основному и дополнительному месту работы, %

Численность персонала в организации	Основная работа	Дополнительная работа
1. До 15 чел.	13,6	29,4
2. 16 – 100 чел.	27,6	25,5
3. 101 до 250 чел.	19,7	15,7
4. 251 – 1000 чел.	11,5	7,8
5. более 1000чел.	27,6	21,6

Как видно из таблицы 3 дополнительная занятость в основном осуществляется в малых организациях, численностью менее 15 человек (29,4%).

В г. Екатеринбурге относительно высокий уровень дополнительной занятости, совместительства (около 10%), хотя преобладает занятость у одного работодателя (84,8%) (табл. 4).

Таблица 4
Структура респондентов по ответам на вопрос «Вы работаете у одного работодателя?», %

Количество работодателей	г. Екатеринбург
1. Да, и рабочее место находится у него	84,8
2. Больше, чем на одного	9,1
3. Оформлен у одного, но работаю на территории другого (временно, по заданию своего работодателя)	1,2
4. Работаю сам на себя	4
5. Другое	1,1

Рассмотрим, как распределились ответы на следующий вопрос респондентам «Каким способом оформлены трудовые отношения?»

Таблица 5
Ранжирование структуры способов оформления трудовых отношений на основной и дополнительной работе, %

Способ оформления	Основная работа	Дополнительная работа
Заключен трудовой договор с записью в трудовую книжку	88,8	32,9
Никак не оформлены, имеется устная договоренность с руководством	4,4	19,6

Заключен трудовой договор без записи в трудовую, так как работаю у физического лица	2,7	20,7
Зарегистрированы в налоговой как индивидуальный предприниматель (нотариус)	0,8	14,6
Никак не оформлены, так как Вы самозанятый (самозанятость, услуги населению)	1,9	3,7
Другое (укажите как)	0,8	4,8
Оформлены гражданско-правовым договором	0,6	

Под «другим» способом оформления трудовых отношений респондентами назывался «Контракт». Выявлен небольшой процент (0,6%) применения договоров гражданско-правового характера.

В качестве основного способа оформления трудового договора преобладает стандартный способ с записью в трудовую книжку (88,8%).

Дополнительная занятость в большем виде реализуется в малом бизнесе, где нет постоянной нагрузки по отдельным функциям на полный рабочий день, часто работники заняты у индивидуальных предпринимателей.

Сравнительный анализ способов оформления трудовых отношений на основной и дополнительной работе позволил сделать вывод: на дополнительной работе процент заключения трудового договора с записью в трудовую книжку значительно ниже, чем на основной работе (в 2,5 раза). Доля граждан, работающих без записи в трудовую книжку, превышает аналогичный показатель данных занятости по основной работе почти в 5 раз. При дополнительной занятости процент выполнения трудовых функций на условиях гражданско-правовых договоров выше, чем по основной работе.

Таблица 6

Ранжирование структуры ответов респондентов на вопрос о сроках заключения трудовых договоров по основной работе, %

Показатель	Основная работа	Дополнительная работа
Бессрочный	86,1	54,5
Сроком на 1 год	7,3	18,2
Сроком от 1 до 3 лет	2,5	18,2
Сроком от 3 до 5 лет	2,7	9,1
Временный до 2 месяцев	1,2	0,0
На сезон до 6 месяцев	0,2	0,2

Первое место по срокам оформления трудовых договоров занимают стандартные бессрочные договора (86,1, %); второе место – краткосрочные договора, сроком на 1 год (7,53); третье место – сроком от 3 до 5 лет (2,7%). Последние места занимают договора на «На сезон до 6 месяцев» и «Временный до 2 месяцев» (1,2% и 0,2% соответственно). Таким образом уровень краткосрочной занятости (сроком на 1 год и менее) составил 8,7%.

На дополнительной работе уровень стандартных бессрочных договоров значительно ниже, чем на основной работе и составил 54,5%. Второе места занимают договора «Сроком на 1 год» и «Сроком от 3 до 5 лет» (18,2%).

Группировка ответов респондентов на вопрос «Укажите продолжительность рабочей недели на основной работе» позволила определить уровень малозанятости и сверхзанятости, которые составили 4% и 12,8%. Если к малозанятости отнести еще группу занятого населения, работающего по сокращенной рабочей неделе, установленной по Трудовому кодексу для соответствующего возраста и профессии, то показатель малозанятости достигает уровня 11%.

Продолжительность рабочей недели на дополнительной работе в основном преобладает занятостью в размере до 10 часов в неделю (54,1%), табл. 7.

Таблица 7

Структура продолжительности рабочей недели
на дополнительной работе, %

Показатель	г. Екатеринбург
До 10 часов в неделю	54,1
От 11 до 20 часов в неделю	27,9
Более 20 часов в неделю	18,0

По режиму работы на основном месте уровень нестандартной занятости составил 9,9%. Это сумма доли респондентов, ответивших положительно на следующие вопросы: «Я сам регулирую количество рабочих дней в неделю»; «Я работаю каждый день», и «Другое (укажите количество рабочих дней)». В основном респонденты отмечали, что работают по стандартной пятидневке с двумя выходными (73,0%), уровень сменной работы составил 13%.

Таблица 8

Структура ответов респондентов на вопрос о режиме работы
по основному месту работы, %

Показатель	г. Екатеринбург
Стандартная пятидневка с двумя выходными	73,0
Стандартная шестидневка с одним выходным	7,2
Сменная работа. Укажите график, всего:	9,9
в том числе:	
2 дня через 2 дня	7,5
1 сутки через 3 дня	0,6
другой (укажите)	1,8
Я сам регулирую количество рабочих дней в неделю	7,8
Я работаю каждый день	1,8
Другое (укажите количество рабочих дней)	0,3

Уровни нестандартной занятости на основе самоопределения у респондентов по основному месту работы выглядят следующим образом: сверхзанятость – 8,5%; самозанятость – 3,3%; неполная – 2,9%; удаленная (смартстаффинг) – 1,0%; фриланс, надомная, дистанционная – 0,2%. В Екатеринбурге, чаще распространена случайная, разовая работа и фрилас. Менее всего распространены фриланс, надомная и дистанционная форма социально-трудовых отношений. Отметим, что сами респонденты не всегда точно дают оценку своего типа занятости, например, часто люди, работающие более 40 часов в неделю отмечают, что у них стандартная занятость. Часто распространенное мнение, подкрепленное результатами общения с респондентами, связан с логикой «работаю как все», значит это стандарт.

Таблица 9

Ранжирование структуры видов занятости по основному
и дополнительному месту работы, %

Показатель	Основная работа	Дополнительная работа
Стандартная (нормальная продолжительность рабочей недели и рабочего дня в соответствии с Трудовым Кодексом, рабочее место на территории организации)	82,5	25,7
Сверхзанятость (более 40 часов в неделю)	8,5	18,9
Самозанятость (предприниматель, оказываю услуги населению)	3,3	17,5
Неполная (сокращенный день или неделя)	2,9	14,9
Случайная, разовая	0,6	9,5
Удаленная (трудовой договор заключен с одной организацией, а фактическое рабочее место и руководство находятся на территории другой организации. Например, трудовой договор заключен с кадровым агентством, а фактически Вы работаете продавцом в магазине)	1,0	6,7
Другая	0,6	2,7
Фрилансер (выполнение работы для различных организаций-заказчиков, нет постоянного работодателя)	0,2	4,1
Надомная (интернет не использую)	0,2	...
Дистанционная (работа по интернету)	0,2	...

Итак, гипотеза исследования о преобладании стандартной занятости подтвердилась, она составила больший процент от опросов всех респондентом. Однако современная модель занятости отличается от распространенного несколько лет назад стереотипа «стандартной работы», сложившегося еще в советский период. Когда гражданин был защищен трудовым законодательством, имел гарантии «полной занятости» и достойный социальный пакет, при этом заработная плата могла быть невысокой, но всегда стабильной, а требования охраны труда соблюдались неукоснительно. Появились новые формы: фриланс, дистанционный труд, мартстаффинг.

Уровень нестандартной занятости выше по дополнительному месту работы, чем на основной работе.

Таким образом, впервые проведено исследование по проблемам участия в нестандартных формах социально-трудовых отношений экономически активного населения г. Екатеринбурга путем социологического опроса. Результаты исследования показали общий уровень нестандартной занятости населения г. Екатеринбург и уровень распространенности нестандартных социально-трудовых отношений по их видам.

Список литературы

1. «О занятости населения в Российской Федерации» Закон Российской Федерации [Текст]: федер. закон от 19.04.1991 г. №1032–1 (в ред. Федерального закона от 20.04.1996 г. №36-ФЗ, с изм. от 02.06.2013 г., действующая с 01.09.2013 г.). Гл. 1. Ст. 1.
2. Гимпельсон В. Нестандартная занятость и российский рынок труда [Текст] / В. Гимпельсон, Р. Капелюшников. – М.: ГУ ВШЭ, 2005. – 36 с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sverdl/ru/statistics/employment/

Кинель Константин Георгиевич

старший преподаватель
АНО ВО «Московский гуманитарный университет»
руководитель службы маркетинга
Туристическое управление Таиланда
г. Москва

DOI 10.21661/r-116109

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ТУРИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТАИЛАНДА НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКИХ ОБМЕНОВ МЕЖДУ РОССИЕЙ И ТАИЛАНДОМ

Аннотация: как отмечает автор, быстро меняющаяся ситуация на рынке мирового туризма требует оперативного реагирования организаторов туристского процесса на новые ситуации и поиска новых методов обеспечения гарантированного качества туристского отдыха. Продвижение туристского продукта Таиланда на российский рынок показывает, что этот рынок остается стабильным. Особое внимание уделено вопросам оригинальных маркетинговых приемов, направленных на обеспечение не только разнообразных, но и безопасных туристских предложений Королевства Таиланд.

Ключевые слова: культура, продвижение, история, туризм, путешествие, международное сотрудничество.

Кардинальные изменения на мировом рынке туристских услуг, произошедшие в 2014–2016 гг., вызванные усиливающейся политической нестабильностью в базовых туристских регионах, привели к изменениям в структуре международных туристских потоков и стратегий ключевых участников мирового туристского процесса. Одним из таких участников

и ведущих туристских дестинаций является Королевство Таиланд, демонстрирующее мобильность туристской стратегии и тактики в зависимости о быстро меняющихся внешних и внутренних условий и факторов. При этом базисом, позволяющим преодолевать последствия природных катаклизмов и негативных социально-политических и даже криминогенных факторов, остается богатейший и очень разнообразный туристский природный и историко-культурный потенциал этой удивительной страны, в которую поток туристов из России имеет в целом поступательную тенденцию к росту, во многом благодаря хорошо продуманной маркетинговой политики Туристического управления Таиланда (ТАТ).

11 и 12 августа 2016 г. Таиланд стал мишенью террористов. Под ударом оказались такие крупные туристические центры, как Пхукет и Хуа Хин, а также провинции Транг, Сураатхани, Пханганга, Чумпхон. Серия поджогов была зафиксирована в провинциях Краби и Накхонситхаммат. В результате 4 человека погибли, 35 получили ранения. Среди пострадавших было 10 туристов из европейских стран. Потери туристической отрасли от серии взрывов к концу 2016 г. могут достигнуть \$286 млн – таков прогноз Туристического управления Таиланда. «К концу года количество отмененных бронирований может составить от 100 до 200 тыс. Турбизнесу это будет стоить от 5,08 до 10,16 млрд батов (от \$143 до \$286 млн)», – отметил глава ТАТ г-н Ютасак Супасорн [4].

Чтобы убедить гостей, что отдых в королевстве безопасен, Туристическое управление Таиланда запустило специальную кампанию *We Care*. В рамках этой кампании будут проведены масштабные мероприятия, направленные на привлечение туристов. Так, в начале сентября в Хуа Хине состоялся джазовый велобеговой фестиваль (*Jazz Run Cycling Hua Hin Festival*). В его рамках пройдут продовольственная ярмарка, марафон и велосоревнования. Кроме того, на осень запланированы международный турнир по гольфу, праздник «Великолепный Таиланд», который прошел в Бангкоке в Lumpini Park с 1 по 7 октября и объединил фестиваль уличной еды, продовольственную ярмарку и фестиваль уличных украшений, а также *Expatriate Fest*, в рамках которого гости страны смогли подробнее познакомиться с тайской культурой, традициями, кухней и достопримечательностями.

Глава ТАТ г-н Ютасак Супасорн так прокомментировал старт кампании: «Мы запускаем этот проект для повышения устойчивости отрасли и укрепления доверия к стране со стороны иностранных рынков. Мы хотим показать, что Таиланд и тайский народ искренне заботятся о благополучии всех туристов, и мы хотим, чтобы гости были уверены в своей безопасности, принимая решение об отдыхе в нашем королевстве. Мы считаем, что все эти специальные меры и инициативы помогут стимулировать поездки в оставшиеся месяцы года» [4]. Важно отметить также, что в результате недавних инцидентов в королевстве был открыт Ситуационный центр мониторинга, благодаря которому туристические власти страны получают оперативную и актуальную информацию о положении дел в отрасли и реакции рынков. По прогнозу ТАТ, въездной международный турпоток в страну, немного упавший сразу после терактов, возвращается к плановым показателям, что стало видно уже в сентябре. Таиланд оптимистично смотрит в будущее и, как прежде, прогнозирует 33 млн туристов по итогам 2016-го.

Сегодня российские, отправляющиеся в путешествие не просто за свежими впечатлениями, они ищут большего – новые глубинные переживания, новые возможности для творчества, для общения и новые представления о мире в целом.

Особый интерес у российских туристов, посещающих Таиланд, вызывает Центральный регион Таиланда расположен на плодородной равнине где протекает река Чао Прайя, что способствует активному произрастанию риса и образу жизни, основанному на водных ресурсах. Здесь расположен ряд природных достопримечательностей, таких как густые леса, таинственные пещеры, и потрясающие водопады. Регион хорошо известен своим разнообразием фруктов и широким выбором свежих морепродуктов [2].

Устойчивым спросом у большинства туристов пользуются кулинарные курсы, которые хотят познакомиться с некоторыми навыками приготовления пищи, чтобы показать их друзьям дома, особенно такие блюда, как суп Том Ям Кунг и вермишель Пат Тай.

Провинция Самут Сонгкрам является местом трех вод: пресной, солоноватой, и морской, и включает в себя сеть каналов. В результате это место экологического разнообразия природы от великолепных мангровых лесов до кокосовых плантаций. Турист может отправиться в путешествие на лодке в мангровые леса, чтобы наблюдать как живут люди и природа прямо с воды. По пути, лодка останавливается, чтобы туристы могли покормить красочных макаков. Далее, турист имеет возможность познакомиться с местными жителями, работающими на ферме мидий. Наконец, турист получает шанс сделать свой собственный вклад в этот мир экологического чуда и посадить дерево, таким образом, помочь сохранению мангрового леса.

При приезде в Таиланд всех гостей приветствуют цветочной гирляндой из свежих местных цветов, символом тайского гостеприимства. Гирлянда из цветов это то, что туристы могут научиться делать для себя сами. Краткий курс изготовления гирлянды начинается с вечерней экскурсией на знаменитый свежий цветочный рынок Бангкока, Пак Клонг Талат, где туристы могут насладиться осмотром одним из самых оживленных городских цветочных рынков. С гидом, они выбирают цветы и относят их на уроки создания традиционной гирлянды. После завершения изготовления, гирлянда может быть предложена местному храму для удачи и здоровья или увезена как сувенир [1].

После долгого дня прогулок по Бангкоку, нет лучшего способа расслабиться, чем, насладиться традиционным тайским массажем или специальный массаж с травяными компрессами. Компрессы применяются в определенных местах на теле в зависимости от их желаемого эффекта через глубокое поглощение мышцами ингредиентов традиционной тайской медицины, это один из лучших способов облегчить боль. Гостям предлагается узнать о лечебных свойствах ингредиентов, их природных ароматов для терапии, болевых точках тела, и, наконец правильных методов применения травяных компрессов. Эти навыки могут быть использованы по возвращении домой. Наслаждаясь массажем, турист может узнать некоторые базовые навыки для расслабления тела [3].

Ну и, конечно же, Паттайя которая славится своим солнцем, песком, морем, красочной ночной жизни, и богатой экскурсионной программой. Кстати, в Паттайе есть Плавающий рынок, где представлено все многообразие тайского образа жизни, который добавит в отдых туриста немного «тайнеса» (Тайнес – особая философия тайской жизни, или как ее называли сами тайцы). Помимо шоппинга на плавучем рынке, у гостей есть возможность узнать рецепты тайской кухни из всех четырех главных регионов страны.

Местные спортивные клубы предоставляют возможность обучению различными видами спорта на всех уровнях, но главной достопримечательностью для туристов со всего мира является обучение и участие в боевом искусстве, известным как муай тай (тайский бокс).

В очаровательном районе Мае Рим в провинции Чианг Майт турист может попробовать себя в качестве огранщика драгоценных камней на ювелирной фабрике. Гости могут посмотреть на камни и увидеть процесс их превращения грубых камней в драгоценные украшения и даже пройти краткий курс обучения для получения базовых навыков и дополнительной информации о драгоценных камнях. Местная ферма слонов Патара фокусируется на увеличении количества здоровых слонят, родившихся в Таиланде, и, в то же время, создает благоприятную атмосферу и среду обитания для одомашненных слонов, что, в свою очередь, создает популярный туристический аттракцион. В общем, программа «Тайнес – жить и учиться тайскому образу жизни» вмещает в себя также посещение 30 курортных направлений, в которых разработаны специальные программы и туры для знакомства с памятниками культурного и исторического наследия и традиционным образом жизни Таиланда.

Как видим, культура, история и природа Таиланда представляет собой неисчерпаемый спектр мотиваций для туристских посещений россиян с самыми различными целями, что в сочетании с грамотно построенной гибкой маркетинговой стратегией обеспечивает тайскому туризму устойчивое положение на мировом туристском рынке.

Список литературы

1. Жак-Эргуалк, Мишель. Сиам. Серия: Гиды цивилизаций. – М.: Вече, 2009. – С. 17.
2. Пугачева Е.В. Южный Таиланд. Путеводитель. Серия: «Глазами очевидца» / Е.В. Пугачева, С.О. Серебряков. – М.: Ардженто Групп, 2010. – С. 44.
3. Тонкин Д. Таиланд: Обычаи и этикет. Customs & Etiquette of Thailand. Серия: Краткий путеводитель / Д. Тонкин, В. Конгшири. – М.: АСТ, 2009. – С. 39.
4. Официальный сайт Туристического Управления Таиланда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tourismthailand.ru (дата обращения: 19.11.2016).

Кнауэ Руслан Романович

магистрант
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

ДИАГНОСТИКА КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в представленной статье исследователем рассматривается вопрос методов диагностики предбанкротного состояния субъекта и финансового анализа.

Ключевые слова: финансовый анализ, признаки предбанкротного состояния, методы финансового анализа.

В современном антикризисном управлении широко применяются Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 года №367. В Правилах учтено все лучшее, что было накоплено в предыдущих методиках, используемых в арбитражном управлении, а также прогрессивные подходы зарубежных и отечественных специалистов в области финансового и управленческого анализа. Как отмечают многие исследователи, методика в наибольшей степени соответствует требованиям полноты, комплексности и объективности информации, необходимой для управления.

Однако и ей присущи определенные недостатки, главным из которых, на наш взгляд, является то, что в соответствии с Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 года №367, финансовый анализ проводится уже тогда, когда начато дело о банкротстве.

В настоящее время большое внимание уделяется совершенствованию механизма прогнозирования несостоятельности предприятия с целью предотвращения банкротства. Выявление признаков банкротства осуществляют с применением различных методов экономического анализа. В то же время, существуют признаки, которые указывают на признаки предкризисного состояния, которые можно обнаружить в ходе предварительного изучения показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Для оценки потенциального банкротства необходимо проанализировать качественные и количественные показатели, позволяющие оценить ухудшающееся финансовое состояние экономического субъекта и спрогнозировать его банкротство (таблица 1).

Таблица 1

Признаки предбанкротного состояния экономического субъекта

Вид признаков	Характеристика
Неформальные, не подлежащие анализу и оценке, связанные с формированием и представлением бухгалтерской отчетности	Резкие изменения в статьях актива и пассива баланса Повышение удельного веса дебиторской задолженности в активах Резкое увеличение или снижение материальных запасов

	Резкое увеличение или уменьшение денежной массы на расчетном счете Увеличение кредиторской задолженности Снижение объемов продаж Высокий уровень коммерческих и управленческих расходов
Признаки предбанкротного состояния, не отражаемые в бухгалтерской отчетности	Конфликты в высшем руководстве, среди клиентов и кредиторов Медленная реакция на изменения во внешней среде Установление нереальных цен на товары и услуги Кардинальные изменения стратегии

Установив признаки предбанкротного состояния, далее следует провести комплексный анализ финансового состояния экономического субъекта. Но вначале необходимо провести анализ внешней среды, так как он важен для оценки рисков, на которые предприятие не может повлиять. Необходимо знать преимущества и недостатки предприятия для объективного анализа его конкурентоспособности, с целью разработки стратегии направленной на предотвращение влияния возможных рисков в будущем и возникших кризисных ситуаций на данный момент.

При анализе финансового состояния используются разнообразные методы, позволяющие всесторонне рассмотреть и оценить различные стороны его деятельности. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. №367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа», анализ финансового состояния осуществляется с использованием следующих показателей, которые рассчитываются на базе бухгалтерской отчетности.:

- коэффициентов платежеспособности;
- коэффициентов финансовой устойчивости;
- коэффициентов деловой активности;
- показателей состава, структуры и динамики активов и пассивов;
- показателей, отражающих возможность безубыточной деятельности.

Все перечисленные показатели

Особое внимание следует обратить на два коэффициента. Это коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, так как часто вывод о неблагоприятной финансовой ситуации делался на основе этих двух коэффициентов.

Следует отметить, что предложенные в качестве критериев при определении уровня платежеспособности предприятий коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами и восстановления (утраты) платежеспособности и их нормативные значения неоднократно подвергались критике в экономической литературе.

Тем не менее, в связи с простотой и легкостью проведения анализа на основе двух показателей данный метод выявления признаков банкротства широко используется в российской практике.

Таким образом, выявление признаков банкротства в российской практике тесным образом связано с анализом бухгалтерской отчетности. В финансовом анализе применяются стандартные приемы анализа финансовой (бухгалтерской) отчетности, которые представлены в таблице 2.

Общее ознакомление с финансовым положением организации осуществляется на основе анализа абсолютных показателей бухгалтерского баланса и отчета и финансовых результатах, а также приложений к ним. Как правило, данный метод анализа проводится на предварительной стадии знакомства с самим объектом анализа. Результатом анализа является такая информация, как имущественное положение предприятия, характер его деятельности, состав и структура активов и пассивов.

Таблица 2

Типовые приемы анализа финансовой (бухгалтерской) отчетности

Методы анализа финансовой отчетности	Характеристика системы анализа	
	Содержание метода	Назначение метода
Анализ абсолютных показателей отчетности	Сравнение показателей хозяйствующего субъекта с показателями организаций-конкурентов или среднеотраслевыми показателями	Позиционирование субъекта хозяйствования в ряду с аналогичными организациями для выявления ее конкурентоспособности
Горизонтальный анализ	Сравнение отдельных статей и позиций отчетности с показателями прошлых лет	Выявление динамики изменения исследуемых показателей
Вертикальный анализ	Определение структуры итоговых финансовых показателей, выявление влияния какой-либо отдельной позиции отчетности на результат	Распределение статей отчетности по их весу и степени влияния на конечный результат
Коэффициентный анализ	Анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов)	Анализ связей между абсолютными показателями
Факторный анализ	Анализ влияния факторных признаков на итоговый показатель	Выявление взаимосвязей и взаимозависимостей различных показателей, которые содержатся в разных видах отчетности, анализ причин тех или иных изменений
Трендовый анализ	Определение главной тенденции динамики показателя (тренда)	Прогнозирование значений показателя в будущем

При проведении финансового анализа используют, как правило, несколько методов. При этом, выбор того или иного метода анализа, зависит от цели, с которой проводится анализ. Например, определение платежеспособности предприятия начинается с предварительной оценки статей бухгалтерского баланса.

Если проводится экспресс-анализ финансовой устойчивости, можно ограничиться расчетом коэффициентов финансовой устойчивости, не

прибегая к другим методам анализа. В то же время, при проведении комплексной оценки финансового состояния предприятия, следует использовать одновременно и анализ бухгалтерского баланса, и коэффициентный метод.

Эффективность деятельности организации характеризуется размером полученной прибыли. Поэтому при оценке финансового состояния проводится анализ отчета о финансовых результатах. Поскольку по абсолютной величине прибыли сложно судить об эффективности деятельности организации, анализ финансовых результатов деятельности сопровождается анализом рентабельности, которая, являясь относительной величиной, более объективно свидетельствует об уровне доходности организации.

При анализе финансово-хозяйственной деятельности рассчитывают различные показатели рентабельности, которые характеризуют определенные уровни эффективности использования средств. Основными (обобщающими), характеризующими эффективность работы организации в целом, а также интересующими каждого предпринимателя и инвестора, являются:

- рентабельность основного капитала;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность реализации продукции;
- рентабельность затрат.

Помимо рентабельности, показателем деловой активности предприятия является оборачиваемость оборотных средств, под которой понимается продолжительность прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения.

Оборачиваемость оборотных средств исчисляется:

- числом оборотов за отчетный период (коэффициент оборачиваемости);
- продолжительностью одного оборота в днях (оборотная продолжительность оборотных средств в днях).

Таким образом, выявление признаков банкротства и предкризисного состояния предприятия осуществляется при помощи финансового анализа. При этом единой методики проведения анализа не разработано. В то же время, общепринятые методы анализа финансовой отчетности можно использовать и для выявления предкризисного состояния предприятия.

В результате анализа существующих методов финансового анализа, а также подходов различных авторов к выявлению угрозы банкротства разработана методика проведения диагностики кризисного состояния предприятия.

Список литературы

1. Селезнева Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации: Учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 583 с.
2. Суглобов А.Е. Основные подходы к выявлению признаков банкротства коммерческой организации при проведении экономической экспертизы / А.Е. Суглобов, П.Л. Чернов // Вестник экономической безопасности. – 2015. – №5. – С. 128–132.
3. Наумова Е.В. Финансово-правовые и организационные аспекты института несостоятельности (банкротства) // Финансовое право. – 2013. – №2. – С. 130–135.
4. Свердлина Е.Б. Анализ в антикризисном управлении организацией: Учебно-методическое пособие. – Омск: Омский государственный университет, 2013. – 172 с.

Кнаус Руслан Романович

магистрант

ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

г. Москва

СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

***Аннотация:** в представленной работе исследователем рассматривается вопрос сущности экономических кризисов. В статье также приводятся принципы антикризисного управления.*

***Ключевые слова:** рыночная экономика, кризис.*

Рыночная экономика не может развиваться без экономических потрясений (кризисов). Угроза кризиса существует при любом, даже самом успешном управлении. Кризис предприятий – это вполне естественный процесс. Причем кризис может быть разной глубины и иметь различные перспективы развития, вплоть до банкротства предприятия.

Наступление кризиса характеризуется неудовлетворительным значением целого ряда показателей, таких, как платежеспособность, рентабельность, оборачиваемость активов. Наиболее наглядным индикатором является конечный финансовый результат. Получение отрицательного финансового результата – убытка, как правило, является первым признаком кризисного состояния предприятия.

Экономические кризисы – это вполне объективная закономерность для любой хозяйственной деятельности. Как показывает мировая практика, банкротства предприятий – это не случайные явления, а определенная закономерность в экономике развитых стран. Европейские исследователи отмечают, что до конца года доживают не более 20–30 процентов вновь возникших фирм, а в течение пяти лет 50 процентов прекращают свою производительную деятельность.

В мировой практике принципы антикризисного управления социально-экономическими процессами возникли давно, с тех пор, как появилась потребность в антикризисной деятельности. Известно множество антикризисных социально-экономических программ, которые позволили облегчить государствам выход из тяжелых кризисных ситуаций. К ним, в частности, относится «новый курс Рузвельта» в период Великой депрессии в США 1929–1933 гг. К числу антикризисных можно отнести проведенную в СССР в 1930-е гг. программу индустриализации и электрификации страны. Эта программа позволила за достаточно короткое время преобразовать крестьянскую Россию в индустриально развитое государство, сформировать значительную массу инженерно-технической интеллигенции и качественно нового рабочего класса, ставшего реальной опорой нового политического строя.

В области экономики кризис проявляется как крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде или нарастающей опасности

банкротства, ликвидации организации, переломный момент, рассогласование финансовой и других систем.

Применительно к кризисам предприятий «антикризисное управление» как концепция, теория, методология начало развиваться за рубежом только со второй половины 1980-х годов. Первая монография, озаглавленная «Crisis Management. Planning for the Inevitable» («Кризисное управление. Планирование неизбежного») появилась в США в 1986 году, и была посвящена как раз антикризисному управлению в отношении предприятий.

Формирование теоретической базы антикризисного управления происходило вместе с развитием отечественной экономики. Российский дефолт августа 1998 года вынудил многих предпринимателей пересмотреть философию управления бизнесом, а отечественных экономистов обеспечил базой для анализа существующих методик антикризисного управления.

В 2002 году принят новый Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Его появление приходится на период, когда наблюдается рост российской экономики, а также приток капитала в реальный сектор экономики. Дальнейшее развитие получило и антикризисное управление. В это время появляются многочисленные исследования и публикации, посвященные антикризисному управлению.

На первом этапе формирования, в начале 90-х годов XX в., антикризисное управление развивалось как теоретическое обоснование и осмысление возникшего в отечественной экономической и юридической практике института банкротства. Последствия кризиса 2008 года изменили вектор развития теории и практики антикризисного управления. Именно в этот период произошло переосмысление сущности антикризисного управления, которое стало рассматриваться как оптимизация функционирования и взаимодействия экономических систем различного уровня в периоды возникновения и преодоления кризисов.

Особенностью антикризисного управления является то, что кризис рассматривается как неизбежный этап развития субъекта экономики. Объективная природа возникновения финансового кризиса на предприятиях отражает не только закономерность его циклического проявления, но и возможность его успешного разрешения.

Поскольку кризис неизбежен, то основное содержание антикризисного управления раскрывается в следующих положениях:

- кризисы можно прогнозировать, ускорять, отодвигать и смягчать;
- кризисы можно в определенном смысле предупреждать;
- кризисными процессами можно до известного предела управлять;
- к кризисам необходимо готовиться (создание антикризисных групп, отделов).

Объектами антикризисного управления в настоящее время являются социально-экономические системы различного уровня, в том числе индивидуальные предприниматели, малый и средний бизнес, крупные компании и предпринимательские группы, экономика городов муниципалитетов, регионов и стран.

Таким образом, антикризисное управление – это процесс предотвращения или преодоления кризиса. В этом определении объединены две составляющие антикризисного управления: предотвращение еще не наступившего кризиса и преодоление уже наступившего кризиса.

В этом смысле искусство и профессионализм руководства предприятий заключаются в том, чтобы предвидеть и предотвращать проблемы, которые могут повлечь за собой другие, провоцируя тем самым риски и финансовый кризис.

Основными направлениями антикризисного управления на уровне хозяйствующего субъекта являются постоянный мониторинг финансово-экономического состояния предприятия, разработка новых управленческой, финансовой и маркетинговой стратегий, сокращение постоянных и переменных издержек, повышение производительности труда, привлечение средств учредителей, усиление мотивации персонала.

К основным принципам антикризисного управления относятся:

- ранняя диагностика кризисных явлений в экономической и финансовой деятельности предприятия. Учитывая, что возникновение кризиса на предприятии несет угрозу самому существованию предприятия и связано с ощутимыми потерями капитала его собственников, возможность возникновения кризиса должна диагностироваться на самых ранних стадиях с целью своевременного использования возможностей ее нейтрализации;

- срочность реагирования на кризисные явления. Каждое появившееся кризисное явление не только имеет тенденцию к расширению с каждым новым хозяйственным циклом, но и порождает новые сопутствующие ему явления. Поэтому чем раньше будут применены антикризисные механизмы, тем большими возможностями будет располагать предприятие;

- адекватность реагирования предприятия на степень реальной угрозы его финансовому равновесию. Используемая система механизмов по нейтрализации угрозы банкротства в подавляющей своей части связана с финансовыми затратами или потерями. При этом уровень этих затрат и потерь должен быть адекватен уровню угрозы банкротства предприятия. В противном случае или не будет достигнут ожидаемый эффект (если действие механизмов недостаточно), или предприятие будет нести неоправданно высокие расходы (если действие механизма избыточно);

- полная реализация внутренних возможностей выхода предприятия из кризисного состояния. В борьбе с угрозой банкротства предприятие должно рассчитывать исключительно на внутренние финансовые возможности.

Реализация данных принципов обеспечивается с помощью ранней диагностики предкризисного состояния предприятия. Предкризисная диагностика включают в себя разные меры и способы. В частности: мониторинг внешней среды, системный анализ сигналов о возможных изменениях состояния и конкурентного статуса фирмы, формы и институты финансового аудита, анализ кредитной политики и задолженности компании, определение рисков и рекомендации по выбору финансовых стратегий, оценку текущего состояния организации и прогнозирование ее будущего.

Обобщив рассмотренные подходы исследуемой проблеме, можно сделать вывод о том, что наиболее полно отражающим сущность антикризисного управления, является системный подход к понятию антикризисного управления, когда оно рассматривается как комплекс мероприятий от предварительной диагностики кризиса до методов по его устранению и преодолению.

Антикризисное управление включает в себя две составляющие: предотвращение еще не наступившего кризиса и преодоление уже наступившего кризиса. Для предотвращения кризиса необходимо осуществлять постоянный мониторинг финансово-экономического состояния предприятия. Своевременное выявление проблем деятельности предприятия является основной задачей антикризисного управления.

Список литературы

1. Аверина О.И. Оценка методических подходов к выявлению признаков банкротства и анализу финансового состояния // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2015. – №3 (34).
2. Андреев Е.Е. Антикризисное управление: становление и современность // Актуальные проблемы социально-гуманитарного и научно-технического знания. – 2015. – №2 (5).
3. Коротков Э.М. Антикризисное управление: Учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2016. – 406 с.
4. Свердлина Е.Б. Анализ в антикризисном управлении организацией: Учебно-методическое пособие. – Омск: Омский государственный университет, 2013. – 172 с.

Курбанаева Лилия Хамматовна

канд. экон. наук, доцент

Институт экономики, финансов и бизнеса
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
г. Уфа, Республика Башкортостан

Стерлядев Вячеслав Иванович

студент

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
г. Уфа, Республика Башкортостан

DOI 10.21661/r-116966

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ

Аннотация: в статье уточнено и обосновано значение категории «налоговый потенциал», отражена структура потенциала и выявлены факторы влияния на налоговый потенциал региона. Рассмотрены также подходы к оценке налогового потенциала и проблемы его укрепления.

Ключевые слова: налоговый потенциал, регион, оценка, налоговые доходы, налоговая нагрузка.

Главным источником формирования финансовых ресурсов государства являются налоговые поступления, которые аккумулируются и централизуются в бюджетной системе для обеспечения потребностей, общественно необходимых и законодательно установленных.

Общественные блага и услуги, которые предоставляет государство обществу, связанные с устранением безработицы и созданием рабочих мест, защитой общества и его обеспечением, здравоохранением и безопасностью, образованием, охраной окружающей среды, а также их качество и количество зависят от размера налогового потенциала страны, эффективности, устойчивости и справедливости налоговой системы государства.

Несмотря на то, что термин «налоговый потенциал» используется достаточно часто, до сих пор не существует единой его трактовки. Содержание основных подходов к пониманию категории «налоговый потенциал» представлено в таблице 1.

Таблица 1

Теоретические подходы к трактовке понятия «налоговый потенциал»

Автор	Определение понятия «налоговый потенциал»
Л.А. Мещерякова [4, с. 35]	Совокупность максимально возможных налоговых поступлений в бюджет, рассчитанных из налогооблагаемых баз, которые могут быть получены в рамках региона по действующим (прогнозным) налоговым ставкам с учетом установленного порядка их начисления в сложившихся условиях хозяйствования региона.
М.Н. Шалюхина [10, с. 31]	Совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории. В более узком, практическом, смысле налоговый потенциал представляет собой максимально возможную сумму поступлений налогов и сборов, исчисленных в условиях действующего законодательства.
О.В. Богачева [1, с. 29]	Потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен органами власти за определенный промежуток времени (обычно финансовый год) при применении единых на всей территории страны условий налогообложения (т.е. путем стандартизации налоговых баз и ставок).
А.Ю. Симонов [7, с. 423]	Совокупность финансовых ресурсов, которая может быть эффективно мобилизована через налогообложение в системе «население – хозяйство – территория», в координатах которой протекают основные процессы жизнедеятельности общества в границах региона.
Ф.Ф. Ханафеев [9, с. 107]	Максимально достижимый объем бюджетно-налоговых поступлений, который может быть получен в рамках территории в сложившихся условиях хозяйствования.
В.В. Рошупкина [6, с. 24]	Потенциально возможный уровень налоговых доходов бюджетной системы, обусловленный субфедеральными возможностями и полученный в условиях максимально полного использования ресурсов в условиях реализации направлений финансовой политики, стимулирующих налоговую активность хозяйствующих субъектов территориального образования.
М.С. Шемякина [11, с.689]	Финансовый индикатор состояния экономики, определяющий конечный источник налогообложения и долю налоговых изъятий в бюджет. Налоговый потенциал рассматривается как структурный параметр реализации действующей налоговой политики в условиях фактического налогообложения, применяемый к определенным объектам при более полном использовании имеющихся ресурсов.

Анализ приведенных в таблице 1 определений позволяет говорить о том, что все они содержат практически одни и те же элементы, характеризующие содержание понятия «налоговый потенциал»:

- объем ресурсов, закладываемых в данную категорию;
- уровень бюджетной системы;

– форма представления полученных данных (абсолютные или относительный показатели).

Рассматриваемые трактовки категории «налоговый потенциал» можно объединить в три группы (рисунок 1) [8, с. 172].

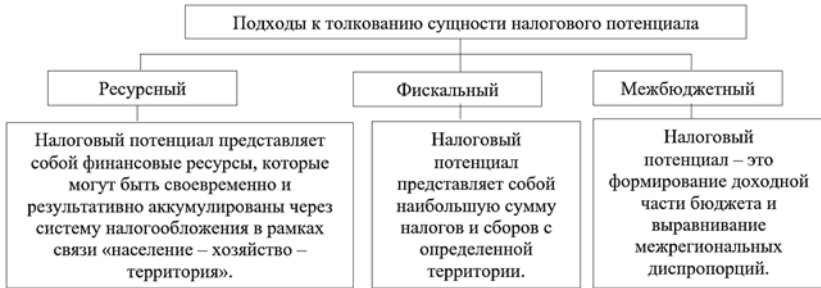


Рис. 1. Подходы к толкованию сущности налогового потенциала

Два первых подхода являются концептуальными и их придерживается большинство авторов. Межбюджетный подход анализируется и применяется меньшим числом разработчиков, однако они приводят четкие обоснования целесообразности его применения.

Таким образом, на основе анализа мнений различных авторов сформируем следующее определение налогового потенциала – это максимально возможная сумма налоговых доходов бюджета, поступающая от налогоплательщиков, осуществляющих деятельность на территории РФ за определенный период времени и в пределах норм действующего налогового законодательства, реализуемой бюджетно-налоговой политики, при наиболее рациональном сочетании использования располагаемых регионом ресурсов и обеспечении его устойчивого социально-экономического развития.

Налоговый потенциал реализует основные функции, которые присущи налогам (рисунок 2) [3, с. 44].



Рис. 2. Функции налогового потенциала

Осуществление функций налогового потенциала способствует эффективному функционированию налоговой системы на всех уровнях. Оценка налогового потенциала должна осуществляться с учетом реализуемой налоговой политики, как основного элемента системы налоговых отношений, оказывающих влияние на совокупный показатель налогового потенциала.

Многообразие способов осуществления налоговой политики приводит к существенным различиям в оценке налогового потенциала (рисунок 3).



Рис. 3. Виды и составляющие налогового потенциала [2, с. 88]

Стратегический налоговый потенциал представляет собой потенциальную налоговую базу и рассчитывается как разница между валовыми доходами (т.е. суммой выручки от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг) и совокупным валовым расходом.

Тактический или функциональный налоговый потенциал отражает общую суммарную величину налоговых источников, на которую можно рассчитывать при формировании экономической и социальной программы правительством страны.

Рассмотрение понятия налогового потенциала в экономике России определяет новое направление научного исследования, в котором существует значительный пробел в разработках по этой проблематике. В этой связи нет единой методики расчета и оценки налогового потенциала на различных уровнях бюджетной системы, которая бы учитывала специфику экономики страны, особенности ее налоговой системы и правового обеспечения финансовой политики.

В современной экономической литературе выделяют два основных подхода к расчету налогового потенциала региона [5, с. 44]. Нормативно-законодательный способ основан на гипотезе о способности получения от налоговых органов информации для расчета характеристик налогооблагаемой базы в отношении всех налогов. Расширенный метод предполагает, что при рассмотрении налогового потенциала применяется косвенная оценка в отношении всех налогов.

Существует в экономической науке большое многообразие методик расчета и оценки налогового потенциала. Результаты проведенного анализа существующих методик расчета налогового потенциала позволяют сделать вывод о том, что наиболее целесообразно налоговый потенциал (NP) определять по следующей формуле:

$$NP = NN + PD - PS, \quad (1)$$

где NN – сумма начисленных налогов;

PD – доначисления в ходе налоговых проверок;

PS – часть начисленных налогов, которая не может быть привлечена в бюджет.

Оценить, насколько полно был использован налоговый потенциал региона можно с помощью, так называемого, «коэффициента собираемости налогов» (КС), рассчитываемого по формуле:

$$КС = ПН : НП, \quad (2)$$

где ПН – объем налогов и сборов фактически мобилизованных в бюджетную систему РФ.

Современный методический инструментарий оценки налогового потенциала региона основывается на системном подходе, позволяющем учесть большой объем информации о специфике и тенденциях развития налоговой системы территории и результатах деятельности ведущих отраслей экономики. Считается, что оценка налогового потенциала на перспективу и разработка прогнозных показателей налоговых доходов должна проводится с учетом информации о:

- действующем на момент оценки и выявленных перспективах роста потенциала налоговым законодательстве;
- величине нормативах отчислений от регулирующих федеральных налогов;
- прогнозе развития социально-экономических процессов в регионе;
- перспективных направлениях бюджетно-налоговой политики.

Стремление государства достигнуть устойчивого экономического роста, направленного на реализацию приоритетных направлений государственной политики, включая укрепление человеческого капитала и справедливое распределение доходов, стабильность развития и поддержание экономической безопасности, требует решения проблем обеспечения полноты и своевременности поступлений в бюджеты разных уровней, ожидаемый уровень аккумулирования которых можно оценить по величине налогового потенциала.

Проблема укрепления налогового потенциала регионов РФ является многоаспектной и требует системного решения (рисунок 4).

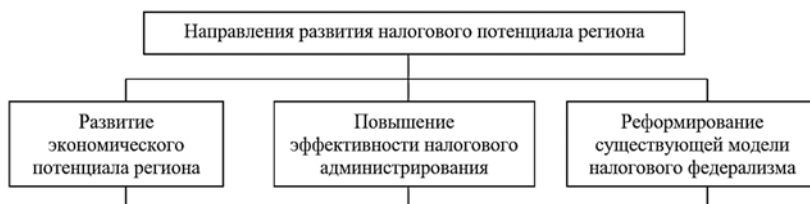


Рис. 4. Основные направления механизма укрепления налогового потенциала регионов РФ

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Самостоятельность бюджетов необходимо обеспечивать, используя четкую систему осуществления налогового федерализма. Существующая дифференциация российских регионов по природно-климатическим и географическим условиям, уровню социально-экономического развития, налоговому потенциалу требует внесения корректировок в планировании и прогнозировании налоговых возможностей региона. Укрепление налогового потенциала необходимо проводить с учетом разного спектра возможностей и, в первую очередь, самих регионов. Таким образом, укрепление налогового потенциала региона России связано с решением комплекса задач, направленных на обеспечение экономической стабильности, совершенствование бюджетно-налогового законодательства и улучшение системы и механизма налогового администрирования.

Список литературы

1. Богачева О.В. Налоговый потенциал и региональные счета / О.В. Богачева // Финансы. – 2015. – №2. – С. 29–32.
2. Горобец Ю.С. Определение основных факторов налогового потенциала / Ю.С. Горобец // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – №7 – С. 88–91.
3. Залуцкая Н.М. Налоговый потенциал как фактор территориального развития / Н.М. Залуцкая // Вестник Бурятского государственного университета. – 2012. – №2. – С. 44–47.
4. Мещерякова Л.А. Налоговый потенциал как фактор, определяющий формирование бюджетной политики региона / Л.А. Мещерякова // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – №4 (43). – С. 35–46.
5. Попова Г.Л. Классификация формализованных методов оценки налогового потенциала / Г.Л. Попова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №34 (385). – С. 44–55.
6. Рошупкина В.В. Современные концепции формирования регионального налогового потенциала / В.В. Рошупкина // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2015. – №3. – С. 24.
7. Симонов А.Ю. Налоговый потенциал / А.Ю. Симонов // Молодой ученый. – 2014. – №1. – С. 423–425.
8. Толкачева Н.А. Налоговый потенциал: подходы к трактовке и структура / Н.А. Толкачева // Российское предпринимательство. – 2015. – №12. – С. 172–177.
9. Ханафеев Ф.Ф. Управление налоговым потенциалом в регионе: проблемы и пути решения / Ф.Ф. Ханафеев // Экономика. – 2015. – №. 4. – С. 107–120.
10. Шалюхина М.Н. Налоговый потенциал региона: проблемы оценки, формирования и эффективного использования / М.Н. Шалюхина // Налоговый вестник. – 2014. – №1. – С. 31–34.
11. Шемякина М.С. Генезис категории «налоговый потенциал» / М.С. Шемякина // Налоги и налогообложение. – 2015. – №9. – С. 689–704.

Лонгинова Марианна Даниловна

студентка

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

ЧТО ВЛИЯЕТ НА ВЫБОР СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: *представленная автором статья посвящена рассмотрению такого понятия, как «стратегия организации». В работе исследователем рассмотрены факторы, влияющие на выбор стратегии.*

Ключевые слова: *стратегия организации, стратегия, стратегический менеджмент.*

Актуальность исследования состоит в том, что стратегия – это стиль организационных действий и управляющих раскладов, используемых с целью достижения организационных вопросов и целей компании, именно от стратегии зависят производительность функционирования, определенные конкурентоспособной позиции и т. д.

И так, разберем более подробно, что такое стратегия компании. Мы согласимся с Майклом Э. Портером, что стратегия состоит в создании позиции, в отказе от определенных типов деятельности и согласовании выбранных направлений работы:

- стратегия – это создание уникальной и выгодной позиции, включающей ряд направлений деятельности;

- стратегия – это согласование выбранных направлений деятельности [1].

Как правило, стратегия разрабатывается в протяжении нескольких лет, конкретизируется в разного рода проектах, программах, практических действиях и реализуется в ходе их исполнения. Значительные расходы труда и времени многих сотрудников, требуемые для формирования стратегии компании, не дают возможность её часто менять или серьезно корректировать.

Существует четыре основных типа стратегий:

1. Стратегии концентрированного роста – стратегия усиления позиций на рынке, стратегия развития рынка, стратегия развития продукта.

2. Стратегии интегрированного роста – стратегия обратной вертикальной интеграции, стратегия вперед идущей вертикальной интеграции.

3. Стратегии диверсификационного роста – стратегия централизованной диверсификации, стратегия горизонтальной диверсификации.

4. Стратегии сокращения – стратегия ликвидации, стратегия «сбора урожая», стратегия сокращения, стратегия сокращения расходов [2].

По своему существу стратегия это есть набор правил для принятия решений, коими предприятие управляется в собственной деятельности. «Она содержит единые принципы, на основе которых менеджеры данной компании могут принимать взаимоувязанные решения, призванные обеспечить координированное и упорядоченное достижение целей в долгосрочном периоде.»

Стратегию компании можно рассматривать на трех уровнях: корпоративная стратегия, или стратегия совокупности направлений бизнеса; конкурентная стратегия, или стратегия по отдельным направлениям бизнеса;

функциональная стратегия, или стратегия внутри какого-либо направления бизнеса.

Корпоративная стратегия – это определение ценностей компании, находящихся выражение в финансовых и других целях. Она покоится на выявлении, создании или приобретении ключевых ресурсов и производственных возможностей и влечет за собой решения о том, в каких отраслях компания намерена конкурировать и как будут связаны между собой разные направления бизнеса. Корпоративная стратегия устанавливает порядок распределения ресурсов между разными направлениями бизнеса, и в силу этого возникает ясность, что следует делать, а от чего нужно отказаться.

Конкурентная стратегия определяет то, как предприятие намерена конкурировать в определенной отрасли. Конкурентоспособная стратегия заключается в том, каким способом предприятие формирует себе выгодное состояние в отрасли. Сюда входит определение (определенное либо неясное) группы потребителей, в которых нацелена фирма, и методов продвижения к ним товаров и услуг. Однако конкурентоспособная стратегия есть нечто большее, нежели видение потребителей и методов маркетинга. Это также комбинация определенных видов работы и процессов, которые дадут возможность фирмы заинтересовать и удержать намеченную группу клиентов.

Функциональные стратегии – маркетинговая стратегия, финансовая, производственная, технологическая и стратегия исследований и разработок – усиливают конкурентную стратегию компании и определяют виды деятельности и процессы, позволяющие извлекать из них пользу. Подробное описание и анализ функциональных стратегий помогают выяснить, как и в какой степени они соответствуют конкурентной, и дают возможность сосредоточиться на координации различных функций.

К основным факторам, которые влияют на выбор стратегии, следует отнести следующие:

- цели;
- размер организации;
- состояние рынка и позицию организации на нем;
- привлекательность рынка;
- стратегии конкурентов;
- потенциал организации;
- конкурентные преимущества организации;
- особенности услуг;
- затраты на производство услуг;
- приоритеты руководства;
- стадию жизненного цикла предприятия и услуги;
- финансовые ресурсы сервисного предприятия и т. п.

Производители услуг определяют свою целевую направленность равно как и производители материальных товаров. Например, небольшие парикмахерские используют комбинацию географических и демографических критериев. Специализированные салоны красоты более ориентированы на клиентов с высоким уровнем дохода, независимо от их пола и возраста. Турагентства проводят сегментирование рынка по требованиям клиентов что, например, студенты требуют дешевых услуг, не требуя особого комфорта, а вот бизнес путешественников беспокоят главным образом достаточные удобства. Небольшой, но весьма выгодный сегмент

обеспеченных путешественников требует уникальных впечатлений, несмотря на уровень цены.

Для разработки корпоративной стратегии любого предприятия необходимо провести анализ темпов роста. У компаний – производителей продукта конкурентоспособное преимущество зачастую зависит от её масштаба. Компании обслуживания повышают масштабы своего производства главным образом за счет открытия большого числа отделений.

Таким образом, стратегия зависит от внешних и внутренних условий труда компании. Учесть все ранее перечисленные условия при подборе стратегии практически невозможно, важными влияниями при подборе стратегии бывают миссии и финансовые ресурсы компании, ценности и круг интересов руководства, опыт реализации предыдущих стратегий, угроза фактора времени.

Список литературы

1. Моргулец О.Б. Менеджмент в сфере услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: uchebnikonline.com
2. Понятие стратегии. Классификация стратегий. Выбор стратегии // Мировая экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [uchebnikonline](http://uchebnikonline.com) www.ereport.ru

Любина Дарья Сергеевна
студентка

Карпунин Алексей Иванович
студент

Чернышова Марина Витальевна
канд. экон. наук, доцент

ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматриваются виды паевых инвестиционных фондов, проблемы их функционирования в условиях текущей социально-экономической ситуации, а также направления модернизации существующего механизма реализации системы паевых инвестиционных фондов.

Ключевые слова: экономика, инвестиции, паевые инвестиционные фонды, портфель, индивидуальный инвестиционный счет, ценные бумаги.

Сбережения населения – это потенциально устойчивый источник долгосрочных инвестиций в развитие реального сектора национальной экономики. Однако, как показывает мировой опыт, они работают только в случае, если инвестируются в институты финансового рынка. В условиях современной экономической нестабильности специфика формирования и

использования сбережений проявляется в том, что на руках у потенциальных частных инвесторов сосредотачивается значительный объем свободных денежных ресурсов, который хранится в рублях и валюте дома.

Механизм принятия решения о выборе способа инвестирования для частного инвестора достаточно сложен, так как отсутствует единая методология выбора. Выбор инвестора базируется на знаниях и информации, способствующей либо принять правильное решение, либо совершить неэффективное инвестирование, как следствие отказ от работы с рынком коллективных инвестиций в будущем [5]. В то время как, отрасль коллективных инвестиций – это важнейшая составляющая финансовых рынков, именно она предоставляет долгосрочные средства участникам финансового рынка, а также является стабилизатором финансовой системы за счет своих активов.

За последнее десятилетие наиболее узнаваемыми и используемыми частными инвесторами инструментами российского финансового рынка стали паевые инвестиционные фонды (ПИФ), которые являются наиболее доступным и понятным населению способом вложения своих сбережений после традиционных банковских вкладов и инвестиций в недвижимость.

Инвестиционные фонды – важная составляющая мировых финансовых рынков. Они играют роль аккумулятора инвестиций обычных вкладчиков, для которых самостоятельное инвестирование недоступно по тем или иным причинам.

Существует два типа инвестиционных фондов: инвестиционные фонды открытого и закрытого типа. Инвестиционные фонды открытого типа продают паи клиентам и обязаны выкупить их по требованию, имея возможность непрерывно выпускать новые паи. Таким образом, паи компаний открытого типа продаются и покупаются напрямую у фонда по их чистой стоимости, рассчитываемой один раз в день.

Инвестиционные фонды закрытого типа действуют по другой схеме, выпуская определенное количество паев при учреждении фонда и продавая их клиентам. На вырученные деньги компания покупает и продает ценные бумаги, обращающиеся на фондовой бирже. Инвестиционные компании закрытого типа не имеют право на дополнительный выпуск собственных паев. Инвестирование в фонды закрытого типа схоже с покупкой акций компании, основное различие заключается в том, что в активы фонда представлены различными финансовыми инструментами.

Исследование механизма паевых инвестиционных фонда обусловлено необходимостью выявления результатов их деятельности, которые обеспечивают приток инвестиций в экономику страны, что будет способствовать преломлению негативной тенденции оттока средств из данной отрасли, что поможет оздоровить всю финансовую систему России.

Основной проблемой российских паевых инвестиционных фондов является недостаток притока долгосрочных средств. На рисунке 1 представлен график движения денежных средств розничных инвесторов в ПИФы за период с 1 января 2014 по 1 декабря 2016 года. Рассмотренные данные позволяют сделать вывод о том, что до июля 2015 года наблюдался тренд на отток средств из инвестиционных фондов. Начиная с августа 2015 года, тренд изменился на обратный и в ПИФы начался приток денежных средств, который продолжается по настоящий момент.

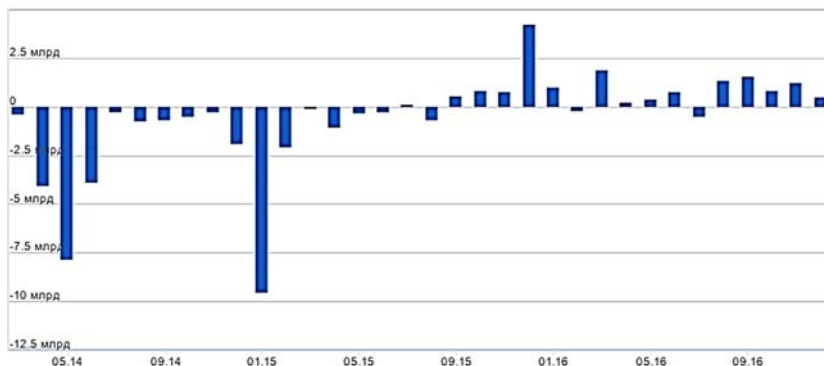


Рис. 1. Приток/отток средств розничных инвесторов
в ПИФы 01.2014 – 12.2016

Источник: <http://investfunds.ru>

Для того чтобы создать диверсифицированный портфель, инвестору необходимо приобретать различные финансовые инструменты в определенном количестве, однако это не всегда возможно в виду ограниченности средств у розничного инвестора.

Поэтому, покупая акции инвестиционного фонда, инвестор решает проблему нехватки средств, приобретая долю в диверсифицированном портфеле взаимного фонда.

И наконец, коллективное инвестирование помогает инвесторам снизить транзакционные издержки, связанные с покупкой ценных бумаг, что увеличивает доходность от инвестирования. Все это делает инвестиционные фонды важной составляющей финансовых рынков, позволяющей охватить широкий круг инвесторов.

Особое внимание стоит уделить тому факту, что в России отсутствуют налоговые льготы для вкладчиков, что не позволяет российским частным инвесторам рассматривать вложение в ПИФы как долгосрочный способ инвестирования. Однако, следует отметить, что с открытием индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) и возможностью получения налогового вычета по ним данный вопрос отходит на второй план.

Индивидуальный инвестиционный счет – это вид договора, заключаемого между физическим лицом и управляющей компанией (брокерским фондом) на доверительное управление ценными бумагами (брокерское обслуживание) в рамках отдельного счёта.

Главными особенностями ИИС являются:

– ИИС может открыть только физическое лицо – налоговый резидент РФ;

– одному физическому лицу может быть открыт только один ИИС;

– максимальная сумма к перечислению за 12 месяцев: 400 000 рублей;

– минимальный срок инвестирования средств на ИИС – 3 года.

Все эти особенности не являются привлекательными для инвестора, но являются необходимыми условиями для получения налогового вычета, который и должен привлечь новых инвесторов [4]. Согласно ст. 219.1 НК РФ, инвестору полагается налоговый вычет от суммы, инвестированной в

ИИС, размер вычета не может превышать 52 000 рублей, так как максимальная налоговая база инвестиций не должна превышать 400 000 рублей. Либо инвестор может дожидаться окончания действия договора ИИС (не менее трех лет) и тем самым получить полное освобождение от уплаты налога.

Российские ПИФы имеют неплохой потенциал роста. Как показывают в своей работе Абрамов А. и Акшенцева К., на промежутке с 1997 по 2015 год ПИФы в среднем обыгрывали инфляцию на 5% годовых [3]. На рисунке 2 показаны ОПИФов акций и облигаций в сравнении с инфляцией в России, что позволяет проанализировать целесообразность вложения средств в данный инструмент.

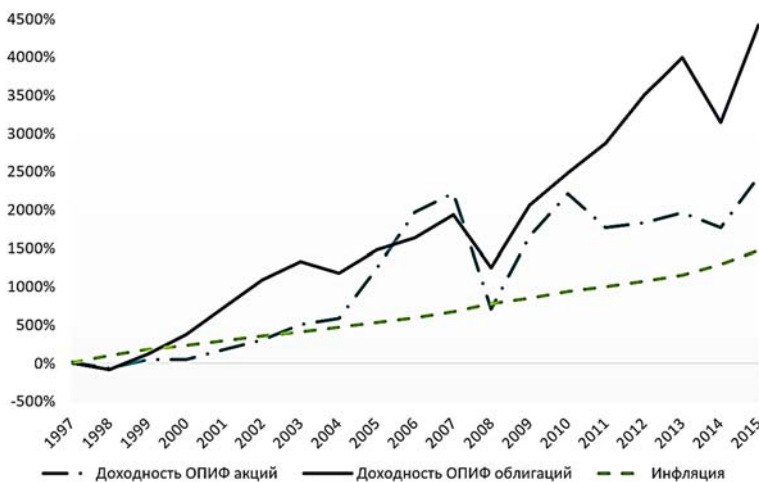


Рис. 2. Доходность российских ОПИФов акций и облигаций в сравнении с инфляцией 1997–2016 гг.

Источник: <http://investfunds.ru>

На графике видно, что в целом и ОПИФы акций, и ОПИФы облигаций сумели обыграть инфляцию на промежутке с 1997 по 2015 года, при чем ОПИФы облигаций опередили инфляцию почти в 3 раза за этот период. Сравнение с инфляцией показывает, что инвестирование в ПИФы может помочь гражданам сохранить и даже приумножить свои сбережения, не смотря на довольно высокий уровень инфляции в России на протяжении последних лет.

Кроме того, из-за законодательных ограничений на вложение пенсионных накоплений в ПИФы, фонды теряют очень важных долгосрочных инвесторов – Пенсионный фонд и негосударственные пенсионные фонды. Недостаток взаимодействия ПИФов и негосударственных пенсионных фондов, а также экономическая неэффективность многих ПИФов и каналов продаж инвестиционных паев, также оказывают негативное влияние на отрасль в России. Кроме того, российские ПИФы являются в большинстве своем мелкими, что сильно ограничивает их возможность экономии

от масштаба; хотя в последнее время наблюдается довольно заметная тенденция к сокращению управляющих компаний, а значит, большей концентрации отрасли.

Влияние различных факторов на доходность инвестиционных фондов – тема, достаточно хорошо освещенная в академических кругах, но при этом не теряющая своей актуальности. Большинство из этих работ основано на данных по рынку инвестиционных фондов США, что обусловлено его более ранним развитием и ранним появлением хорошей статистической информации по этому рынку [6].

Так, например, Базу и Эндрюс [7] исследовали выборку австралийских пенсионных фондов по данным 2004–2012 годов с точки зрения баланса их доходов и расходов, а так же структуры распределения активов. В результате исследования они показали, что в то время как результаты фонда не дотягивают до пассивных результатов даже на gross уровне, а более высокие расходы фонда, возникающие из-за активного управления, занижают нетто результат еще больше.

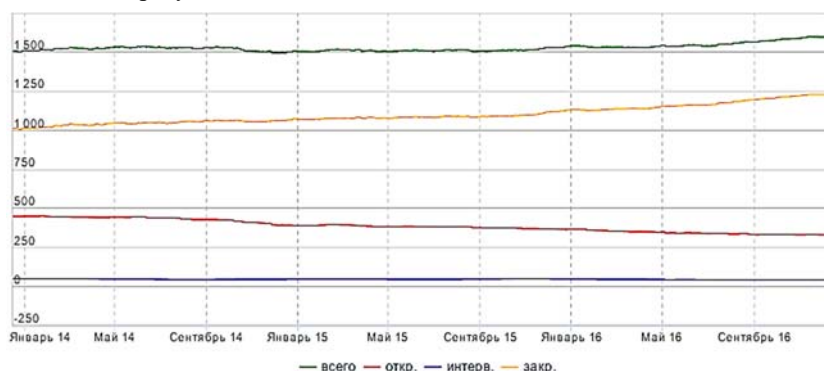


Рис. 3. Количество Паевых инвестиционных фондов и их распределение по типам 2014–2016 гг.

Источник: <http://investfunds.ru>

Российские паевые инвестиционные фонды переживают не лучший этап жизни, несмотря на то, что они в целом жизнеспособны и показывают не самые плохие результаты. На рисунке 3 отображено состояние рынка ПИФов, из которого следует, что в 2016 году количество инвестиционных фондов растет и этот рост связан с увеличением количества ЗПИФов, в то время как количество ОПИФ уменьшается.

На сегодняшний день существование инвестиционных фондов позволяет розничным инвесторам решить целый набор задач, связанных с управлением сбережениями.

Список литературы

1. Абрамов А.Е. Развитие коллективных инвестиций в России / А.Е. Абрамов, К. Акшенцева. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2014.
2. Саморегулируемая организация «Национальная лига управляющих» (НЛУ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nlu.ru/> (дата обращения: 29.11.2016).

3. Инструменты частных инвестиций на фондовом рынке, коллективные инвестиции, частные инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pif.investfunds.ru/analitics/statistic/range> (дата обращения: 29.10.2016).

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 10.12.2016).

5. Чернышова М.В. Теоретические основы информационной асимметрии рынка коллективных инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/94571053.pdf> (дата обращения: 10.12.2016).

6. Chen J., Hong H., Huang M., Kubik J. Does fund size erode mutual fund performance? The role of liquidity and organization // American Economic Review. – 2004.

7. Basu A., Andrews S. Asset allocation policy, returns and expenses of superannuation funds: recent evidence based on default options // Australian Economic Review. – 2014.

Макарова Ирина Леонидовна

канд. техн. наук, доцент, заведующая кафедрой
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»
г. Сочи, Краснодарский край

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ЗДОРОВЬЯ

Аннотация: в данной статье представлена методология построения нечеткой модели интегрального показателя общественного здоровья. Приведено описание алгоритма расчета. Проанализированы обобщенные и интегральные показатели общественного здоровья для субъектов Российской Федерации на основе данных официальной статистики. Обобщены результаты проведенного исследования.

Ключевые слова: нечетко-множественная модель, обобщенные показатели, интегральный показатель, общественное здоровье.

Любой интегральный показатель, с одной стороны, обобщает влияние некоторого множества частных показателей, с другой – позволяет оценить влияние каждого частного показателя на итоговый результат, что особенно актуально в задачах оптимального управления. В повестке дня научных исследований и разработок Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) стоит разработка инновационных параметров измерения здоровья населения и соответствующих методов [2]. Сделано немало попыток построить интегральный показатель общественного здоровья. Общепризнанной методики расчета такого показателя пока не существует. Целью представленного исследования стало построение интегрального показателя общественного здоровья на основе данных официальной статистики.

Сначала необходимо было определиться с самим понятием «общественное здоровье», признаваемым если не всеми, то, хотя бы, многими. Проведенный анализ показал, что такого определения не существует. Более того, все существующие формулировки определения общественного здоровья в основе своей имеют определение здоровья, сформулированное ВОЗ в 1946 г. [17], и дополняют его по принципу собственного субъективного представления или конкретно-исторической ситуации. Очевидно, что все они имеют право на существование, поскольку решают конкретные задачи в конкретный период времени. Для определенности наших

дальнейших действий своё определение понятия «общественного здоровья» сформулировали и мы:

«Общественное здоровье – это интегральная характеристика общности людей, проживающих на определенной территории и характеризующаяся комплексом демографических, медицинских, психологических, социальных, экологических и других показателей жизнеспособности всего общества».

Далее был проведен анализ существующих моделей интегральных показателей здоровья населения, как в России, так и за рубежом. В настоящее время все модели расчета показателей общественного здоровья можно условно разделить на три группы. К первой группе относятся модели [3; 4; 10], рассматривающие, как правило, небольшое число частных показателей, объединенных часто в арифметическую среднюю или с помощью экспертных весовых коэффициентов (например, линейные модели интегральных показателей). Такие модели просты для анализа, но не учитывают множество известных факторов, влияющих на общественное здоровье. Вторую группу составляют модели [1; 4; 5; 8; 10], опирающиеся на сложную математическую теорию (например, Цепи Маркова, метод главных компоненты), которая имеет достаточно большой ряд ограничений и редко соответствует действительности. К третьей группе моделей относятся модели с хорошим математическим обоснованием, имеющие примеры практического использования (например, DALE, DALY, ИРЧП и т. п.) [11; 13]. Недостатком третьей группы моделей является необходимость собирать часто уникальные статистические данные. Так ВОЗ собирает статистические данные со стран-участниц ежегодно, какие-то данные могут отсутствовать, тогда их дополняют, делая вероятностные оценки по результатам прошлых лет. Для каких-то целей это, возможно, и годится, только не для оперативного управления. Предлагаемая нами нечетко-множественная модель интегрального показателя общественного здоровья опирается на достаточный и простой математический аппарат, использует только данные официальной статистики и не требует сложных расчетов. Наши результаты может повторить каждый, кому понадобится провести сравнение территорий по показателю общественного здоровья.

На основе принятого определения общественного здоровья был проведен отбор наиболее существенных показателей здоровья. Главным качеством всех используемых показателей являлось их обязательное присутствие в доступных данных Федеральной службы государственной статистики, данных ведомственной статистики и статистики системы обязательного медицинского страхования. Первоначально ставилась, очевидная, на первый взгляд, задача оптимизации количества используемых показателей. Но, по мере углубления нашего понимания проблемы построения интегрального показателя, от идеи сокращения частных показателей отказались. Вот почему: каждый исследователь сможет включить в свою модель любые из имеющихся в базе данных частные показатели, кроме того, наши возможности по расширению перечня показателей официальной статистики могут меняться. Окончательный перечень частных (2-й и 3-й уровни) и обобщенных (1-й и 2-й уровни) показателей общественного здоровья представлен в Таблице 1. Используемая схема построения интегрального показателя общественного здоровья (ИПОЗ) показана на Рисунке 1.

Таблица 1

Перечень используемых показателей общественного здоровья

<i>Уровень</i>	<i>Показатель</i>
1	у1-показатель демографического здоровья
2	х1- общий коэффициент рождаемости на 1000 человек; х2 – общий коэффициент смертности на 1000 человек; х3 – коэффициент младенческой смертности на 1000 родившихся живыми; х4 – ожидаемая продолжительность жизни; х5 – чистый коэффициент воспроизводства населения
1	у2 – показатель заболеваемости взрослого населения по основным заболеваниям
2	х1 – некоторые инфекционные и паразитарные болезни; х2 – новообразования; х3 – болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм; х4 – болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ; х5 – болезни нервной системы; х6 – болезни глаза и его придаточного аппарата; х7 – болезни уха и сосцевидного отростка; х8 – болезни системы кровообращения; х9 – болезни органов дыхания; х10 – болезни органов пищеварения; х11 – болезни кожи и подкожной клетчатки; х12 – болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани; х13 – болезни мочеполовой системы; х14 – врожденные аномалии (пороки развития), деформации и хромосомные нарушения; х15 – травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин
1	у3 – показатель заболеваемости детей по основным заболеваниям
2	х1 – некоторые инфекционные и паразитарные болезни; х2 – новообразования; х3 – болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм; х4 – болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ; х5 – болезни нервной системы; х6 – болезни глаза и его придаточного аппарата; х7 – болезни уха и сосцевидного отростка; х8 – болезни системы кровообращения; х9 – болезни органов дыхания; х10 – болезни органов пищеварения; х11 – болезни кожи и подкожной клетчатки; х12 – болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани; х13 – болезни мочеполовой системы; х14 – врожденные аномалии (пороки развития), деформации и хромосомные нарушения; х15 – травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин
1	у4 – показатель заболеваемости подростков по основным заболеваниям
2	х1 – некоторые инфекционные и паразитарные болезни; х2 – новообразования; х3 – болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм; х4 – болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ; х5 – болезни нервной системы; х6 – болезни глаза и его придаточного аппарата; х7 – болезни уха и сосцевидного отростка; х8 – болезни системы кровообращения; х9 – болезни органов дыхания; х10 – болезни органов пищеварения; х11 – болезни кожи и подкожной клетчатки; х12 – болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани; х13 – болезни мочеполовой системы; х14 – врожденные аномалии (пороки развития), деформации и хромосомные нарушения; х15 – травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин

1	y5 – показатель кадровой обеспеченности здравоохранения
2	x1 – численность врачей на 10000 человек; x2 – численность среднего медицинского персонала на 10000 человек
1	y6 – показатель инвалидности
2	x1 – численность инвалидов в возрасте 18 и старше на 10000 человек; x2 – численность детей инвалидов (0–17) на 10000 человек
1	y7 – показатель психологического здоровья
2	x1 – контингент пациентов с психическими расстройствами и расстройствами поведения на 100000 человек; x2 – контингент пациентов с алкоголизмом и алкогольными психозами на 100000 человек; x3 – контингент пациентов с наркоманией на 100000 человек; x4 – контингент пациентов с токсикоманией на 100000 человек; x5 – число зарегистрированных преступлений на 100000 человек
1	y8 – показатель оснащенности здравоохранения
2	x1 – число больничных коек на 10000 человек; x2 – мощность амбулаторно-поликлинических учреждений на 10000 человек; x3 – число санаториев для взрослых и пансионатов с лечением; x4 – число детских санаториев
1	y9 – показатель финансовой обеспеченности здравоохранения
2	x1 – расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ на здравоохранение; x2 – объем платных медицинских услуг населению; x3 – инвестиции в основной капитал, направленный на развитие здравоохранения; x4 – исполнение бюджетов ТФОМС (расходование)
1	y10 – показатель экологического здоровья
2	x1 – отклонение от нормы среднемесячной температуры; x2 – отклонение от нормы количества осадков; x3 – характеристика состояния атмосферного воздуха; x4 – характеристика состояния водоёмов I категории; x5 – характеристика состояния водоёмов II категории
3	x41 и x42 – удельный вес исследованных проб, не соответствующих гигиеническим нормативам по санитарно-химическим показателям и по микробиологическим показателям; x51 и x52 – удельный вес исследованных проб, не соответствующих гигиеническим нормативам по санитарно-химическим показателям и по микробиологическим показателям
1	y11 – показатель образования
2	x1 – охват детей дошкольными учреждениями, в процентах от численности детей соответствующего возраста; x2 – численность обучающихся общеобразовательных организаций на 10000 человек населения; x3 – численность студентов, обучающихся по программам подготовки квалифицированных рабочих и служащих на 10000 человек населения; x4 – численность студентов, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена на 10000 человек населения; x5 – численность студентов, обучающихся по программам высшего образования на 10000 человек населения
1	y12 – показатель питания
2	x1 – потребление мяса и мясопродуктов на душу населения; x2 – потребление молока и молочных продуктов на душу населения; x3 – потребление яиц на душу населения; x4 – потребление сахара на душу населения; x5 – потребление картофеля на душу населения; x6 – потребление овощей на душу населения; x7 – потребление масла на душу населения; x8 – потребление хлебных продуктов на душу населения

1	y13 – показатель физической культуры
2	x1 – число стадионов на 10000 человек; x2 – число плоскостных спортивных сооружений на 10000 человек; x3 – спортивные залы на 10000 человек; x4 – плавательные бассейны на 10000 человек; x5 – численность занимающихся физической культурой на 10000 человек
1	y14 – показатель благополучия
2	x1 – среднедушевые денежные доходы населения; x2 – социальные выплаты, в процентах от общего объема денежных доходов; x3 – общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя; x4 – благоустройство жилищного фонда; x5 – уровень зарегистрированной безработицы на конец года; x6 – смертность населения от самоубийств, число умерших на 100 тыс. населения
3	X_{41} – удельный вес общей площади, оборудованной водопроводом; X_{42} – удельный вес общей площади, оборудованной водоотведением (канализацией)

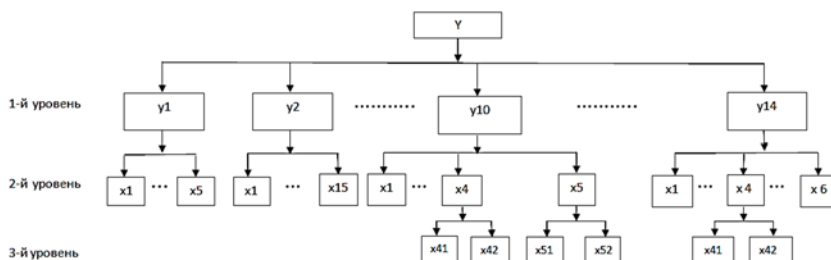


Рис. 1. Схема ИПОЗ

По результатам этого этапа работы была создана база данных в программной среде Microsoft Access 2007. В состав БД входит: 99 таблиц, состоящих из набора статистических данных частных показателей, разбитых на блоки; 17 таблиц блочных обобщенных показателей и сводной таблицы интегрального показателя общественного здоровья.

Программный комплекс, реализующий расчет ИПОЗ, позволит исследователю самостоятельно включать или исключать отдельные частные и обобщенные показатели в расчеты, а также дополнять созданную базу данных новыми частными показателями.

Перейдем теперь к описанию нечетко-множественного подхода, принятого для построения ИПОЗ. Как известно, население, проживающее на той или иной территории, помимо общего для всех влияния экономических, социальных и политических процессов, подвергается воздействиям окружающей среды, сложившейся социальной инфраструктуры и существующих традиций. Все это порождает неустранимую неопределенность, не обладающую классической статистической природой. Поэтому использование классических вероятностей и случайных процессов становится необоснованным. Применение в этом случае экспертных, минимаксных и других детерминистических подходов, а также субъективных вероятностей, точечных вероятностных оценок часто может быть поставлено под сомнение. В работе были использованы исследования

А.О. Недосекина в области финансового менеджмента с использованием нечетко-множественных описаний [12]. Его результаты вполне могут быть применены и к описанию общественного здоровья.

Нечетко-множественный подход обладает рядом преимуществ:

- нечеткие множества хорошо описывают субъективные заключения о причинах заболеваемости и необходимости лечения, причинах смерти и др.;

- нечеткие числа могут адекватно описывать оценки различных показателей, изменяющихся во времени, а их возможные значения могут представляться треугольным или трапецеидальным числом;

- вероятностные описания могут быть применены как вероятностные распределения с нечеткими параметрами. Нечеткость параметров распределения объясняется тем, что отсутствует классическая статистическая выборочная совокупность, а используется научная категория квазистатистики;

- нечетко-множественный подход позволяет строить интегральные показатели на основе разнородных частных показателей, применяя матричную схему расчетов.

Матричная схема определения различных показателей общественного здоровья основана на использовании нечетких классификаторов лингвистических значений показателей. Для более естественного описания частных показателей как лингвистических переменных мы сначала использовали разноразрядные классификаторы (трехуровневые, пятиуровневые и семиуровневые), при этом учитывались традиционные лингвистические описания (например, некоторые демографические показатели). Однако, практические расчеты некоторых обобщенных показателей выявили следующее: во-первых, сложность объединения разноразрядных показателей в единый обобщенный, прежде всего из-за необходимости соблюдения принципа непротиворечивости; во-вторых, отсутствие такой необходимости. Другими словами, имея конкретное статистическое значение показателя, его можно просто описать с помощью нечеткого классификатора любого уровня [6]. Аналогично можно поступить и с результирующим значением.

Окончательно был выбран стандартный пятиуровневый нечеткий классификатор, имеющий носитель в виде $[0; 1]$ и набор узловых точек $\alpha = \{0,1; 0,3; 0,5; 0,7; 0,9\}$, которые являются абсциссами максимумов соответствующих функций принадлежности, равномерно отстоят друг от друга и симметричны относительно узла 0,5. Любой показатель Y представляется лингвистической переменной, имеющей пять значений: Y_1 – очень низкий уровень показателя; Y_2 – низкий уровень показателя; Y_3 – средний уровень показателя; Y_4 – высокий уровень показателя; Y_5 – очень высокий уровень показателя. На рисунке 2 представлен стандартный пятиуровневый классификатор и соответствующие функции принадлежности.

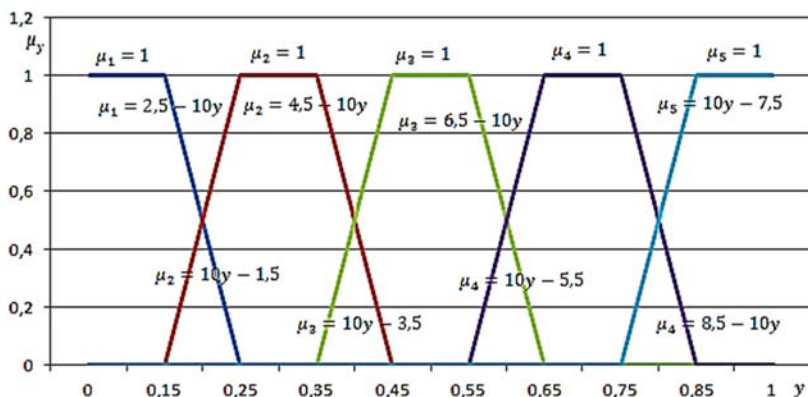


Рис. 2. Стандартный пятиуровневый классификатор

Поскольку для показателя Y известно лишь множество возможных значений, то такой классификатор обеспечит максимально достоверный выбор между качественной и количественной оценками уровня показателя. При этом сумма всех функций принадлежности для любого u равна единице, что говорит о непротиворечивости классификатора.

Следующей задачей была разработка алгоритма унификации исходных данных, учитывающего все возможные их особенности и возможность модификации алгоритма. Другими словами, исходные значения частных показателей, вычисленные или измеренные в разных шкалах, должны быть подвергнуты преобразованию, переводящему все возможные значения показателей k $[0; 1]$, при этом значение 0 будет соответствовать самому низкому качеству по данному свойству, а значение 1 – самому высокому. Проведен анализ различных способов унификации шкал, от самых простых до самых сложных, выявлены проблемы практического применения выбранных формул. Результаты подробно описаны в работе [9].

Ещё одной задачей, решение которой необходимо для построения ИПОЗ, является задача определения важности не только отобранных частных показателей, но и важности различных составляющих общественного здоровья. Другими словами, необходим способ назначения весовых коэффициентов, используемых в интегральных функциях. Был проведен анализ различных способов определения весовых коэффициентов, имеющих свои достоинства и недостатки. Его результатом стал выбор наиболее простых, понятных и не требующих выполнения никаких дополнительных или ограничительных условий, формул Фишберна [7].

В результате можно составить подробный алгоритм расчета интегрального показателя общественного здоровья:

1. Постановка задачи, которую должен решать интегральный показатель общественного здоровья.
2. Определение списка обобщенных показателей (составляющих общественного здоровья) и описывающих их частных показателей.
3. Унификация значений всех частных показателей [9].

4. Построение матриц функций принадлежности всех частных показателей для каждой составляющей.

5. Определение весов и обобщенных, и частных показателей [7].

6. Значение обобщенного показателя составляющей общественного здоровья Y^k получается по формуле двойной свертки:

$$Y^k = \sum_{j=1}^5 \alpha_j \sum_{i=1}^N r_i \mu_{ij}(x_i), \quad (1)$$

где α_j – узловые точки классификатора;

r_i – вес i - того показателя в свертке;

$\mu_{ij}(x_i)$ – значение функции принадлежности j -того качественного уровня относительно текущего значения i -того показателя;

N – число частных показателей.

7. Значение интегрального показателя Y можно получить по аналогичной формуле двойной свертки:

$$Y = \sum_{j=1}^m \alpha_j \sum_{i=1}^N r_i \mu_{ij}(y_i), \quad (2)$$

со своими значениями m и N .

8. Распознавание значения Y с помощью принятого классификатора и анализ результатов.

Используя данные официальной статистики для субъектов РФ [14–16], был выполнен расчет обобщающих показателей (составляющих) общественного здоровья для 2012 г. с учетом важности (приоритета) составляющих и без него (таблицы 2 и 3). Здесь и далее субъекты РФ обозначены своей аббревиатурой.

Таблица 2

*Результаты расчета обобщенных показателей
y1 – y14 с учетом приоритета*

2012	y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8	y9	y10	y11	y12	y13	y14
РФ	0,435	0,209	0,117	0,112	0,702	0,638	0,566	0,525	0,497	–	–	0,425	0,559	–
ЦФО	0,422	0,282	0,159	0,17	0,775	0,65	0,533	0,451	0,58	0,601	0,517	0,395	0,528	0,787
СЗФО	0,427	0,183	0,106	0,11	0,78	0,633	0,82	0,613	0,516	0,553	0,749	0,415	0,341	0,703
ЮФО	0,428	0,258	0,186	0,149	0,772	0,66	0,241	0,533	0,405	0,728	0,626	0,402	0,604	0,486
СКФО	0,401	0,396	0,4	0,295	0,805	0,22	0,1	0,28	0,189	0,648	0,732	0,283	0,243	0,285
ПФО	0,431	0,138	0,1	0,112	0,694	0,647	0,536	0,485	0,341	0,659	0,699	0,482	0,727	0,494
УФО	0,432	0,222	0,134	0,145	0,601	0,658	0,483	0,513	0,64	0,644	0,632	0,477	0,604	0,582
СФО	0,454	0,158	0,135	0,125	0,494	0,609	0,702	0,6	0,447	0,650	0,671	0,479	0,673	0,381
ДВФО	0,463	0,21	0,137	0,105	0,491	0,716	0,9	0,656	0,752	0,719	0,678	0,504	0,625	0,513

Таблица 3

*Результаты расчета обобщенных показателей
y1 – y14 без учета приоритета*

2012	y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8	y9	y10	y11	y12	y13	y14
РФ	0,414	0,213	0,116	0,114	0,682	0,673	0,583	0,466	0,458	–	–	0,416	0,539	–
ЦФО	0,399	0,319	0,177	0,217	0,746	0,692	0,511	0,387	0,478	0,561	0,603	0,388	0,476	–
СЗФО	0,403	0,197	0,122	0,128	0,78	0,678	0,8	0,566	0,491	0,480	0,738	0,431	0,324	–
ЮФО	0,407	0,279	0,209	0,17	0,784	0,7	0,25	0,581	0,581	0,634	0,606	0,384	0,502	–

СКФО	0,371	0,342	0,366	0,27	0,835	0,2	0,1	0,35	0,192	0,660	0,7	0,252	0,217	–
ПФО	0,406	0,138	0,1	0,113	0,646	0,689	0,595	0,429	0,33	0,634	0,666	0,483	0,700	–
УФО	0,405	0,222	0,13	0,162	0,592	0,692	0,552	0,38	0,591	0,630	0,638	0,508	0,637	–
СФО	0,433	0,157	0,142	0,126	0,549	0,636	0,735	0,469	0,444	0,689	0,65	0,47	0,700	–
ДВФО	0,445	0,233	0,151	0,108	0,389	0,72	0,9	0,572	0,729	0,664	0,659	0,512	0,675	–

Отметим, что значения обобщенных показателей, определенные с учетом и без учета важности (приоритета) составляющих для интегрального показателя общественного здоровья, могут существенно отличаться, что лишний раз доказывает необходимость согласования субъективных оценок влияния тех или иных факторов на общественное здоровье. Проанализируем полученные результаты:

- можно сказать, что ни один из субъектов не является безоговорочным лидером хотя бы по большинству составляющих;
- среди всех составляющих общественного здоровья самые низкие значения имеют показатели заболеваемости населения для всех субъектов РФ;
- среди всех показателей наибольшее значение (0,9) получил показатель кадровой обеспеченности в ДВФО, а самое низкое значение (0,1) – показатель заболеваемости детей в ПФО и показатель кадровой обеспеченности в СКФО;
- в целом наихудшая ситуация складывается в СКФО – за исключением показателей психологического здоровья и питания, все остальные показатели имеют одни из самых низких значений;
- наилучшая ситуация может быть отмечена в ДВФО по большинству составляющих;
- стабильно низкий и средний уровень показателей показывают значения демографической составляющей для всех субъектов РФ.

В Таблице 4 представлены результаты расчета интегрального показателя общественного здоровья для нескольких вариантов учитываемых составляющих:

- 1-й вариант – учитываются все составляющие – $y_1 - y_{14}$;
- 2-й вариант – учитываются только $y_1 - y_5$;
- 3-й вариант – учитываются $y_1 - y_9$;
- 4-й вариант – учитываются $y_1 - y_5$ и $y_{10} - y_{14}$.

Таблица 4

Результаты расчета ИПОЗ

2012	1 вариант		2 вариант		3 вариант		4 вариант	
	с приор.	без приор.	с приор.	без приор.	с приор.	без приор.	с приор.	без приор.
РФ	–	–	0,279	0,318	0,360	0,424	–	–
ЦФО	0,437	0,498	0,297	0,350	0,387	0,429	0,393	0,452
СЗФО	0,418	0,489	0,271	0,316	0,374	0,455	0,367	0,422
ЮФО	0,438	0,466	0,307	0,354	0,388	0,440	0,408	0,464
СКФО	0,430	0,386	0,407	0,461	0,350	0,325	0,452	0,459
ПФО	0,424	0,468	0,261	0,292	0,331	0,384	0,380	0,456

УФО	0,431	0,494	0,274	0,302	0,346	0,401	0,381	0,453
СФО	0,410	0,478	0,262	0,263	0,336	0,404	0,360	0,428
ДВФО	0,440	0,534	0,276	0,284	0,375	0,464	0,377	0,447

Анализ результатов расчета ИПОЗ показывает вполне согласующиеся с действительностью выводы:

– если учитывать все перечисленные составляющие здоровья (1-й вариант), то лидером является ДВФО (с учетом и без учета приоритета), аутсайдером – СФО и СКФО;

– если учесть только медико-демографические составляющие (2-й вариант), то лидером выступит СКФО, аутсайдеры – ПФО и СФО;

– если кроме медико-демографических составляющих учесть обеспеченность здравоохранения (3-й вариант), то лидерами станут ЮФО и ДВФО, а СКФО из лидеров превратится в аутсайдера вместе с ПФО;

– учет медико-демографических составляющих совместно со здоровым образом жизни (4-й вариант) выводит в лидеры СКФО и ЮФО, в аутсайдеры – СФО и СЗФО.

Кроме того, выполнены расчеты ИПОЗ разными методами: на основе нечетко-множественной модели (НММ), методом модифицированной главной компоненты (ММГК) [8] и методом анализа иерархий (МАИ) [5]. Сопоставление полученных результатов, таблица 5, показывает:

– значения показателей, рассчитанных разными методами, находятся приблизительно в одном диапазоне;

– в тройку лидеров во всех методах входят ЦФО и ЮФО;

– имеющиеся расхождения свидетельствуют о значимости использования различных подходов к унификации исходных данных и назначения весовых коэффициентов.

В целом можно отметить достаточную согласованность результатов.

Таблица 5

Сопоставление результатов расчета ИПОЗ

ФО 2012	НММ		ММГК	МАИ
	с приоритетом	без приоритета		
ЦФО	0,437	0,498	0,475	0,546
СЗФО	0,418	0,489	0,288	0,367
ЮФО	0,438	0,466	0,457	0,560
СКФО	0,430	0,386	0,305	0,594
ПФО	0,424	0,468	0,420	0,404
УФО	0,431	0,494	0,446	0,541
СФО	0,410	0,478	0,494	0,488
ДВФО	0,440	0,534	0,357	0,429

В заключение отметим, что предлагаемый нечетко-множественный подход определения интегрального показателя общественного здоровья:

– не имеет ограничений применения, в отличие от других методов;

– вычислительно прост, особенно по сравнению с ММГК;

– позволяет учитывать или не учитывать различные составляющие общественного здоровья;

- чувствителен к изменениям исходных данных;
- адекватно отражает реальную ситуацию;
- основан на использовании доступной официальной статистической информации и не требует дополнительных исследований.

Справедливо также будет заметить, что процедуры унификации и назначения весовых коэффициентов могут быть усовершенствованы, как только это будет возможно, но это никак не повлияет на основной принцип определения интегрального показателя.

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ №14-01-00835.

Список литературы

1. Бородин Ф.М. Социальные индикаторы: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Статистика» и другим экономическим специальностям / Ф.М. Бородин, С.А. Айвазян. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 607 с.
2. Доклад о состоянии здравоохранения в Европе 2015 г. Европейское региональное бюро ВОЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.euro.who.int/ru/data-and-evidence/european-health-report/european-health-report-2015/ehr2015> (дата обращения: 10.12.2016).
3. Интегральная оценка состояния здоровья населения на территориях. Методические указания. Утверждены Главным санитарным врачом РФ 25.09.1995 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=EXP;n=377610#0> (дата обращения: 23.05.2014).
4. Макарова И.Л. Методический подход к построению интегральной оценки здоровья населения / И.Л. Макарова // Сибирская финансовая школа. – 2013. – №4. – С. 39–42.
5. Макарова И.Л. Построение интегрального показателя общественного здоровья методом анализа иерархий / И.Л. Макарова // Международный научный институт «Education». – 2015. – №6(13). – С. 67–71.
6. Макарова И.Л. Проблемы построения нечетко-множественной модели интегрального показателя общественного здоровья / И.Л. Макарова // Новая наука: Современное состояние и пути развития: Международное научное периодическое издание по итогам Междунар. науч.-практ. конф. (9 декабря 2015 г., г. Стерлитамак). В 3 ч. Ч.1. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – С. 135–140.
7. Макарова И.Л. Анализ методов определения весовых коэффициентов в интегральном показателе общественного здоровья / И.Л. Макарова // Символ науки. – 2015. – №7. – С. 87–94.
8. Makarova I.L. Algorithm of calculation of an integrated indicator of public health / I.L. Makarova, E.I. Ulitina // Modeling of Artificial Intelligence. – 2014. – №1 (1). – P. 8–21.
9. Makarova I.L. Unification of Private Indicators of Public Health / I.L. Makarova // Modeling of Artificial Intelligence. – 2015. – Vol. (6). – Is 2. – P. 90–97.
10. Медик В.А. Математическая статистика в медицине: Учебное пособие / В.А. Медик, М.С. Токмачев. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 800 с.
11. Методика оценки эффективности территориальных систем здравоохранения в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.socpol.ru/research_projects/pdf/proj26_report_rus.pdf (дата обращения: 23.05.2014).
12. Недосекин А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний: Дис. ... д-ра экон. наук. – СПб, 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sedok.narod.ru/sc_group.html (дата обращения: 23.05.2014).
13. Рамонов А.В. Ожидаемая продолжительность здоровой жизни как интегральная оценка здоровья россиян / А.В. Рамонов // Экономический журнал ВШЭ. – 2011. – Т. 15. – №4. – С. 497–518.
14. Статистический сборник. Регионы России. Социально-экономические показатели. Электронная версия. 2003–2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 02.06.2016).
15. Статистический сборник. Здравоохранение в России. Электронная версия. 2001–2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139919134734 (дата обращения: 02.06.2016).

16. Статистический сборник. Демографический ежегодник России. Электронная версия. 2010–2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1137674209312 (дата обращения: 02.06.2016).

17. Устав (Конституция) Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) (Принят в г. Нью-Йорке 22.07.1946) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zaki.ru/pagesnew.php?id=1464&page=1> (дата обращения: 25.06.2013).

Мелешикина Ирина Михайловна

канд. экон. наук, доцент

Высшая школа печати и медиатехнологий

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна»

г. Санкт-Петербург

DOI 10.21661/r-116856

РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ РИСКА БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ КНИГОИЗДАНИЯ И КНИГОРАСПРОСТРАНЕНИЯ

Аннотация: проблематика банкротства, затронутая в статье, предполагает проведение анализа методик прогнозирования банкротства, который может быть использован организациями для прогнозирования их возможной несостоятельности. Для повышения практической значимости работы предлагается уточнить классификацию организаций в целях заблаговременного выявления риска несостоятельности; подчеркивается, что диагностика риска банкротства, основанная на применении различных моделей, нередко показывает противоречивые результаты; рекомендуется дополнять расчеты по модели Альтмана оценкой финансовой устойчивости анализируемых организаций.

Ключевые слова: несостоятельность, банкротство, классификация организаций, диагностика возможного банкротства, методы определения, риск банкротства.

Цель работы: усовершенствовать методическое обеспечение выявления возможного наступления банкротства, разработав комплексный методический подход диагностики риска банкротства организаций книгоиздания и книгораспространения.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что в настоящее время книжный рынок является чрезвычайно динамичной средой. Его конъюнктура постоянно меняется под воздействием множества факторов.

Российское книгоиздание и книгораспространение характеризуются следующими статистическими данными. За период с 2008 г. по 2015 г. средний тираж одной книги сократился более чем на четверть (30%), а средний объем одного экземпляра издания упал почти на 17%. Сокращение числа экземпляров выпущенных книг и брошюр в расчёте на душу населения в 2015 г. по отношению к 2008 г. составляет более 41%. При этом в 2015 г. более половины наименований (53,7%) всех книг и брошюр, издаваемых в стране, выпускалось тиражом менее 1000 экз. Снижение покупательской активности на фоне банкротства отдельных книоторговых сетей, оптовых компаний книжной торговли и закрытия целого

ряда книжных магазинов привели к стагнации на книжном рынке. В 2013 г. книжный рынок России сократился на 2,6% [1].

Возникает непредсказуемость и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, возрастает степень риска предпринимательской деятельности, что может привести к финансовой несостоятельности организаций книгоиздания и книгораспространения.

Понятие банкротства приведено в статье 65 Гражданского кодекса Российской Федерации «Несостоятельность (банкротство) юридического лица»: «Юридическое лицо, за исключением казенного предприятия, учреждения, политической партии и религиозной организации, по решению суда может быть признано несостоятельным (банкротом). Государственная корпорация или государственная компания может быть признана несостоятельной (банкротом), если это допускается федеральным законом, предусматривающим ее создание. Фонд не может быть признан несостоятельным (банкротом), если это установлено законом, предусматривающим создание и деятельность такого фонда. Признание юридического лица банкротом судом влечет его ликвидацию» [2].

Кризисное состояние организации – результат совместного воздействия внутренних и внешних факторов. Наиболее полная классификация внутренних и внешних факторов, обуславливающих кризисное развитие предприятия, представлена у И.А. Бланка [3].

В действующем федеральном законе дано такое определение банкротства: «несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [4].

Таким образом, банкротство представляет собой сочетание экономических и юридических аспектов. Для современных организаций важно своевременно выявить возможный риск банкротства, чтобы вовремя выйти из кризиса и не допустить юридической процедуры банкротства.

Для достижения поставленной цели предлагается уточнить классификацию организаций с точки зрения риска банкротства (рис. 1).

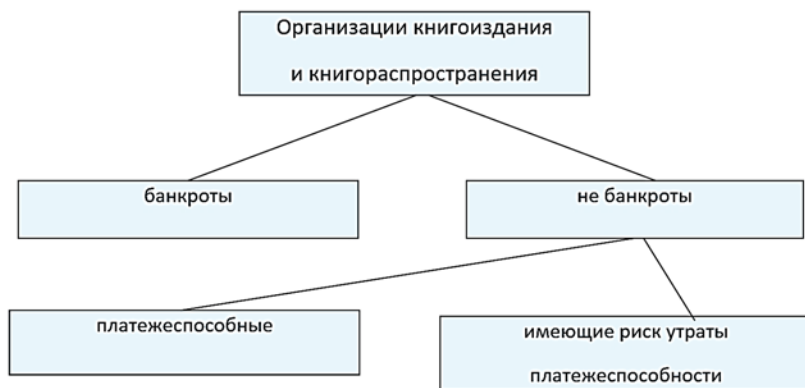


Рис. 1. Уточнение классификации организаций с целью диагностики возможного банкротства

Предлагается разделить организации книгоиздания и книгораспространения на две группы: банкроты (это те организации, в отношении которых осуществляется юридическая процедура банкротства) и не банкроты. Последние, в свою очередь, рекомендуется разделить на платежеспособные организации (эта подгруппа выводится за рамки интересов данного исследования) и организации, имеющие риск потери платежеспособности, то есть находящиеся в предкризисном состоянии.

Предкризисная ситуация – особая ситуация, в которой исследуемая организация характеризуется финансовой неустойчивостью, слабой конкурентной позицией, повышенным риском банкротства. Традиционные методы управления позволяют корректировать организационные цели в соответствии с меняющейся ситуацией, но если в нормальной ситуации можно выделить такие цели любой организации, как увеличение прибыльности, захват новых рынков, экспансия и рост, то главная цель в предкризисной ситуации, когда потребности организации несоразмерны ее возможностям, – это выживание. Чтобы избежать банкротства, необходимо мобилизовать ресурсы на решение задачи выхода из кризиса, а это уже цель «кризис-менеджмента» – управления, адаптированного к стратегическим неожиданностям. Специфическим методом такого управления является предварительный анализ (диагностика) кризисного состояния предприятия.

В экономической литературе нет однозначного подхода к определению понятия диагностики предприятия. Предварительный анализ несостоятельности (банкротства) – одно из перспективных направлений экономической диагностики, по его результатам принимают управленческое решение о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности. Диагностика – это оценка достоверности текущего финансового учета и отчетности, база для выдвижения гипотез о закономерностях и возможном неустойчивом финансово-экономическом состоянии [5].

Прогнозирование вероятности банкротства предприятий в Российской Федерации основано на использовании множества подходов. В работе систематизированы методы определения риска банкротства, разработанные отечественными и зарубежными учеными, обобщены достоинства и недостатки двухфакторной модели М.А. Федотовой, пятифакторной модели Р.С. Сайфулина, Г.Г. Кадыкова, а также дискриминантных моделей Альтмана, Лиса, Таффлера, Тишоу.

Следует отметить, что оценка степени риска банкротства организации, осуществленная на основе разных методик, может давать противоречивые результаты. В работе были проведены расчёты оценки банкротства организации по моделям М.А. Федотовой, Р.С. Сайфулина, Г.Г. Кадыкова, Альтмана и Р. Таффлера, а также рассчитана вероятность банкротства организации с помощью системы критериев оценки неплатежеспособности предприятия. Было доказано, что при оценке вероятности банкротства по модели Альтмана результат может оказаться неверным, поэтому при использовании данной модели рекомендовано дополнять расчеты проведением анализа финансовой устойчивости предприятия по методике Ковалева В.В. Также были определены границы использования других методик.

Если по результатам проведенных расчетов организация близка к банкротству, то в краткосрочном периоде перед ней ставится цель преодоления предкризисного состояния путем восстановления платежеспособности; в среднесрочном периоде перед ней необходимо поставить цель достичь безубыточной работы; в долгосрочном плане организации необходимо направить усилия на установление финансово-экономического равновесия.

Для восстановления платежеспособности организации в рамках досудебных процедур можно предложить широкий спектр мероприятий. Они направлены на предупреждение банкротства и могут включать реструктуризацию задолженности организации, реструктуризацию самого производства, реструктуризацию предприятия. Инициировать проведение таких процедур могут не только собственники находящейся в предкризисном состоянии, потенциально неплатежеспособной организации, но и ее кредиторы, заинтересованные в продолжении деятельности организации или во вхождении в состав ее участников.

Список литературы

1. Книжный рынок России. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад / Под общ. ред. В.В. Григорьева. – М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2016.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 23.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2015) / ИПП Консультант Плюс.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. / И.А. Бланк. – 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2012.
4. Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.06.2015) / ИПП Консультант Плюс.
5. Трененков Е.М. Диагностика в антикризисном управлении / Е.М. Трененков, С.А. Дведенидова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2002–1/01.shtml> (дата обращения: 27.12.2016).

Орманова Жанар Борисовна

канд. экон. наук, доцент
АНО ВО «Российский новый университет»
г. Москва

DOI 10.21661/r-117132

ПРОТИВОРЕЧИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ КАК ТЕРРИТОРИЯ КОНСТРУИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОЙ РЫНОЧНОЙ ПОЗИЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Аннотация: статья посвящена анализу условий конструирования устойчивой рыночной позиции компании. Особое внимание уделено вопросам решения противоречий, возникающих при изменении акцентов в современных конкурентных отношениях между экономическими субъектами. В качестве фактора, увеличивающего конкурентоспособность современных компаний, рассмотрена их способность к обучению, созданию альянсов и консолидации активов на основе устойчивой рыночной позиции.

Ключевые слова: экономика знаний, рыночная позиция, информационное общество, противоречия, обучающаяся организация.

Необходимость очерчивания территории конструирования устойчивой рыночной позиции определена потребностью экономических субъектов в разработке взвешенных конкурентоспособных решений, обеспечивающих сохранение их деятельности в системе рыночных координат.

Активно развиваются новые понятия «экономики знаний» и «информационное общество». Конкурентные стратегии подразумевают использование высокотехнологичных, полиморфных продуктовых и ассортиментных решений. Компании наращивают комплексы научных знаний, разрабатывают новые научные поисковые программы и привлекают к их реализации специалистов, традиционно не относившихся к сфере рыночной экономики. Социальные сети, информационные технологии, новые типы распространения и получения знаний являются на сегодняшний день факторами рыночного выживания. Высокие скорости развития событий, требования масштабных, но точных решений учитываются в новой концепции функционирования экономических субъектов, а именно концепции обучающейся организации. Содержание противоречий, возникающих у обучающихся организаций в процессе конструирования взвешенных решений, является полем для нахождения условий поддержания устойчивости компаний на рынке.

Современное экономическое пространство характеризуется тенденциями увеличения инвестиций, удельного веса занятых и темпов роста продаж в нематериальной сфере производства, отраслях экономической и социальной инфраструктуры. Все большее значение приобретают информационный обмен, диффузия технологий и инноваций, развитие комплексов поли – и метадисциплинарных знаний. «Мир стоит на пороге новой эпохи синтеза. Во всех интеллектуальных сферах, начиная с точных и естественных дисциплин и вплоть до социологии, психологии и экономических наук, мы, видимо, переживаем возвращение к категориям высшего порядка и к общей теории. Из отдельных частиц мы снова создаем целое» – А. Тофлер.

Высокие темпы технологических изменений и как следствие укорачивающиеся жизненные циклы продуктов проявили новый подход к формированию рыночного поведения организаций на основе концепции обучения. Концепция обучающейся организации раскрывает сущность функционирования и развития экономических субъектов в условиях возрастающей роли коммуникаций, информационных технологий и экономики знаний в целом.

Расширение области взаимопроникновения сфер рыночной экономики и экономики знаний определяет новые возможности применения концепции обучающейся организации для создания устойчивой рыночной позиции, совершенствования стратегии и тактики экономических субъектов. На практике современные организации сталкиваются с увеличением скорости изменений внешней среды, высоким уровнем неопределенности рыночных обстоятельств, приводящих к нарушению устойчивости рыночной позиции экономического субъекта, что требует ее своевременной корректировки. Изучение противоречий обучающихся организаций необходимо для разработки рекомендаций в сфере конструирования конкурентоспособных решений на основе увеличения скорости обучения и снижения издержек, связанных с развитием информационной среды.

Считается, что передача информации в отличие от транспортировки материальных продуктов и энергии благодаря высокому уровню развития современных средств коммуникации имеет низкие издержки. Однако, это верно на уровне физической доступности информации. На уровнях доступности понимания и осознания информации, где становится возможным оперирование ее возможностями, включая создание, возникают вы-

ские издержки. Издержки переключения (обучения), в этом случае, возникают по причине невозможности отчуждения информации от человека, его интеллекта и уровня его развития. В данном случае, безусловно, важна скорость получения информации, но при рассмотрении концепции обучающейся организации и изучении свойственных ей противоречий акцент перепостится на скорость получения знаний, позволяющих использовать информацию в качестве обеспечения устойчивости рыночной позиции.

Современное развитие мировой экономики характеризуется тенденциями появления новых характеристик конкурентных отношений. Анализ результатов сделок слияний и поглощений демонстрирует снижение их эффективности. Для предотвращения этого явления крупные корпорации ориентируются на объединение на принципах стратегических альянсов и союзов – формируются области «технологически обеспечиваемого доверия». Такой подход дает более эффективные результаты, при реализации маркетинговых стратегий в условиях возрастающего уровня осведомленности и «профессионализма» современных потребителей.

Комплексы знаний становятся факторами производства, учитываются в качестве нематериальных активов и, соответственно, требуют оценки как условия создания и увеличения рыночной стоимости организаций. Устойчивость рыночной позиции современной организации определяется уровнем ее рыночной привлекательности. Сегодня высокотехнологичные компании не только предлагают свои продукты и услуги клиентам, они сами становятся «продуктом». Инвестиционная привлекательность, положительная динамика рыночной стоимости, высокие экспертные оценки и рейтинги обеспечивают выживание экономических субъектов в условиях турбулентной рыночной среды.

Социализация экономических субъектов, требования прозрачности показателей деятельности, публичное размещение акций рассматриваются в качестве конкурентных преимуществ. Однако при этом возникают задачи сохранения баланса между открытостью и закрытостью, как фактора экономической безопасности. Рыночная позиция крупных организаций зависит на сегодняшний день от ожиданий и мнений представителей внешней среды, относительно ее политики и стратегии, как в области производства, так и в сфере социального и политического влияния.

Информация обладает способностью бесконтрольно умножаться и распространяться. Этому способствуют явления диффузии инноваций и технологий, поскольку обмен идеями создает условия для увеличения базы знаний каждого участника процесса обмена. Кроме того, совершенствование образовательных технологий и развитие сферы образования в целом формируют предпосылки все более глубокого взаимопроникновения рыночной экономики и экономики знаний. И в данных условиях организации решают вопросы баланса открытости и закрытости комплексов принадлежащих им знаний и информации. Во многих случаях организации озабочены фактами необходимости юридической защиты объектов интеллектуальной собственности и источников конкурентных преимуществ.

Еще одним противоречием для обучающейся организации является отношение между объемом затрачиваемых на обучение средств, ожидаемой и получаемой отдачей. Прогнозирование и планирование НИОКР на сегодняшний день обеспечивается значительным объемом результатов исследовательских программ в сфере информационной динамики, развития

тенденций в социальной сфере, на сегодняшний день недостаточно анализа политических прогнозов – поскольку интенсивно развивается институциональная среда. Требования организаций к современному комплексам знаний одновременно подразумевают и их фундаментальность, и их применимость к решению текущих, оперативных ситуаций.

При таких условиях, организации, действующие в секторах высоких технологий, практически автоматически приобретают характеристику «интеллектуальные». Однако, реализация возможностей высоких технологий в производственном процессе и выпуск многофункциональных технически сложных продуктов не обеспечивает автоматический переход этих организаций к использованию управленческих и социальных технологий. Последние в свою очередь являются на сегодняшний день условием формирования новых целевых групп потребителей.

Организации, сознательно ориентированные на формирование качественных характеристик как интеллектуальные, сосредотачивают ресурсы на развитии подразделений и реализации исследовательских программ, позволяющих осмыслить характер и природу отношений между ними и представителями внешней среды.

Интеллектуальные организации не просто учатся, они создают комплексы знаний, среду и инфраструктуру обеспечивающие генерацию и формализацию существующего и получаемого опыта. Кроме того, основным условием сохранения устойчивости рыночной позиции становится более высокая скорость освоения знаний и их применения в экономическом пространстве. Другими словами, традиционных аналитических подходов для интеллектуальных организаций недостаточно, поскольку они не позволяют генерировать на современных рынках конкурентные преимущества. Обучающиеся организаций используют технологии осмысления карт, территорий взаимоотношений и действий рыночных игроков. Эти организации реализуют возможности конструктивного использования знаний о природе процессов обучения и образования.

Практически такой подход начинает формироваться с создания стратегий управления организационными знаниями. Реализации стратегий управление знаниями увеличивает скорость и качество освоения более глубоких уровней информационной доступности.

Противоречия обучающихся организаций, начиная с проблем финансового обеспечения стратегий управления знаниями, становятся явными, когда не существует проработанных подходов к формализации и хранению индивидуальных знаний в установленном формате. Не формализованное знание не может консолидироваться и затем распространиться, как в пределах самой организации, так и за ее пределами. Знания не могут, в этом случае быть согласованы и не обеспечивают реализацию преимуществ устойчивой рыночной позиции.

Обучающиеся организации решают противоречие, которое возникает в результате развития двух глобальных процессов: с одной стороны, концентрация фундаментальных знаний происходит в нескольких мировых центрах, с другой, знания, имеющие прикладное значение быстро распространяются среди рыночных игроков. С одной стороны, происходит быстрое «выравнивание» уровня информационного обеспечения процессов принятия решений и реализации действий, с другой, организации сталкиваются с издержками переключения и информационной асимметрии.

Еще одной особенностью знаний является их способность находиться в явном и скрытом состояниях. Раскрытие причинно-следственные взаимосвязей возможно лишь на основе использования методологий, разрабатываемых на уровне генерации фундаментальных знаний, что является трудоемким и ресурсоемким процессом. Тем не менее, организации формируют специальные лаборатории, к компетенции которых относятся научные изыскания в сфере развития социальных и технологических процессов. Организации рассматривают комплексы знаний в качестве своих отличительных, обеспечивающих конкурентоспособность преимуществ.

Неявное или не проявленное знание является источником внутреннего развития организаций. Не проявленные, но обладающие значительны потенциалом способности концентрируются в качестве индивидуального опыта сотрудников и персонала обучающейся организации. Для активного использования такого индивидуального опыта система управления нацеливается на обеспечение трансформации и консолидации индивидуального опыта в коллективный опыт, обеспечивающий достижения синергетического эффекта.

Выделяют «по крайней мере, три категории знания», существующего в организационно проявленной форме: теоретическое отвечает на вопрос «почему», стратегическое отвечает на вопрос «что» и практическое, которое отвечает на вопрос «как». Считается, «что специфическое знание является наиболее вероятным источником конкурентного преимущества и основой отличительных способностей организации.

Любой комплекс знаний основан на совокупности определенных информационных данных. Однако, он не появляется автоматически, поскольку необходимо уметь извлекать смысл из имеющей совокупности данных на основе способности к суждению и логическим выводам. В обучающихся организациях комплексы знаний не рождаются – они строятся. Конструирование непротиворечивых и проявленных комплексов знаний требуют осуществления специальных мероприятий и систематического отслеживания, генерирования, согласования и коррекции процессов их «строительства». В противном случае коммуникации переходят из разряда средств достижения целей организации в разряд источников ее проблем.

От современных руководителей и их коллег на сегодняшний день требуются не просто опыт, квалификация, умения и сноровка – они требуются в определенной системе, имеющей фундаментальное основание научного подхода. На сегодняшний день, в качестве выражения такого подхода рассматривается компетенция и динамика ее развития, что является более сложным в организации и достижении. Развитие профессионализма начинает ориентироваться на использование метакомпетенции для развития не только навыков человека, но его способностей. В такой организации сталкиваются с необходимостью использовать возможности образовательных технологий и формирования собственной познавательной стратегий.

Устойчивость рыночной позиции организации, в случае использования познавательной стратегии, определяется созданием системы принципов, информационно обеспечивающих линию ее поведения, как текущую, так и будущую. Другими словами, познавательный аспект позволяет предусмотреть поведение организации в условиях флуктуации рыночных

трендов, с учетом явления миграции интересов, ценностей и стратегических точек контроля экономических субъектов.

В рамках концепции обучающейся организации может рассматриваться положение о том, что процесс обучения связан с процессом формирования конкурентных преимуществ организации, в условиях быстро сокращающихся жизненных циклов идей, компаний и продуктов. Отмечается, что конкурентоспособность организации в этих условиях определяется такими качествами как гибкость и приспособляемость. Причем степень и уровень этих качеств зависит от способности как отдельного человека, так организации в целом, к аккумуляции опыта и обучению на его основе. Предполагается, что для формирования конкурентных преимуществ «организации должны стать «интеллектуальными», сознательно стремясь узнать, как можно больше о характере своей внутренней и внешней среды и отношениях между ними» [1, с. 3].

В современный процесс обучения вовлекаются организации, работники и управленческий персонал, клиенты, акционеры и инвесторы. При этом потребность в ускорении обучения становится выше с увеличением темпов изменений технологий в инженерной, социальной, культурной среде.

Однако, как заметил один из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века П. Друкер, явления «могут быть очевидны, но не осознанны». Наблюдается несоответствие между уровнем образования персонала и уровнем «образования» организаций – процесс обучения работника происходит быстрее или качественнее, чем процесс обучения организации. С другой стороны, наблюдается тенденция отставания обучения потребителей использованию высокотехнологических продуктов организаций. Конкуренция принимает такую форму, при которой конкурируют между собой работник и организация, и организация и клиент. Более того, если организация «образованнее» своего клиента или скорость ее «обучения» выше скорости его обучения, то организация теряет клиента, поскольку не учитывает издержки переключения последнего. И если работник «образованнее» организации, то его уровень квалификации или набор компетенций ею не востребованы, поскольку, на сегодняшний день финансовые расчеты не содержат строки «содержание и обслуживание интеллекта». Это положение отражало бы содержание концепции пяти конкурентных сил, действующих на отраслевых рынках М. Портера, если бы включало силы «носителей интеллекта» или «владельцев компетенций», к которым, в том числе, относятся организации-консультанты, научные учреждения и высшие учебные заведения. В отсутствие этого, данное положение подтверждает убеждение «невежественных» организаций о том, что конкурентные отношения между «обучающимися» организациями должны сопровождаться незапланированным или бесконтрольным увеличением затрат как при развитии и содержании «интеллекта», так и при ликвидации последствий его использования.

На сегодня внедрение новых инструментов управления маркетингом, разработанных на основе концепции «обучающейся организации» невозможно без определения границ обучения как основного «процесса, создающего новую стоимость и конкурентные преимущества» экономических субъектов.

Допуская рассмотрение концепции «обучающейся организации» в качестве метафоры, лежащей в основе представлений о новых типах пове-

дения организаций в экономическом пространстве. На основе использования метода аналогий, попытаемся определить подход к выделению проблем «обучающихся организаций» в целом, и проблем внедрения отдельных частей этой концепции на практике, в частности.

Утверждается, что между уровнем образования и уровнем интеллекта есть взаимная детерминация – «чем выше уровень образования, тем выше уровень интеллекта». Другими словами, процесс обучения развивает интеллект. Однако, чтобы получить образование необходимо иметь к этому способности. Мыслительная способность человека понимается как «интеллект». Под обучением мы понимаем «изменение отношения, вызванное изменением окружающей среды и наступающее вследствие индивидуальной обработки информации» [2, с. 347]. Оно представляет собой универсальный процесс приобретения знаний, навыков и умений, формирования мотивов, установок, эмоций, и главное – овладения человеком социальными формами поведения [3, с. 57–66].

В данном определении выражения «изменение отношения» носит психологический характер. В контексте концепции «обучающейся организации» отметим «техническое» содержание этих выражений. «Отношение» рассматривается не как связь или взаимодействие людей, а как изменение структур представлений, навыков, умений человека или организации. Соотношение запросов и потребностей, выраженных как в качественной, так и количественной формах отражается в поведении. Изменение отношения, формируемого в процессе обучения, предполагает оценку перераспределения имеющихся ресурсов в уже существующей организационной структуре или вызывает действия по изменению отношений, пропорций и создание новой организационной структуры. Комплекс задач, возникающих при этом, оценивается участниками изменений с позиции «актуального уровня развития» – самые «необученные» участники перераспределяют ресурсы в режиме «борьбы со стихийным бедствием», участники, обладающие более высокими «уровнями образования» предпринимают стратегический и тактические ходы, характер которых определяется «объемом освоенного и усвоенного материала». При этом необходимо учитывать, что изменения усиливают информационную асимметрию. В данном случае изменение отношения рассматривается как изменение структуры, определяющей свойства различных «объектов» и их взаимосвязь. Другими словами, это определение приближено к математическому смыслу содержания термина «отношение».

Однако, следует учесть, что вместе с понятием «способности к обучению» необходимо рассматривать понятие «нарушения способности к обучению». В психологии, термин «нарушение способности к обучению» описывает значительные трудности в овладении умениями слушать, говорить, читать, писать, логически рассуждать и считать. Нарушение способности к обучению не включает в себя проблемы задержки умственного развития или нарушения в эмоциональной сфере. Также оно не включает нарушения, возникающие под действием внешних факторов. Нарушения, связанные с эмоциональной или социальной сферой представляют собой виды дезадаптации и могут возникнуть в связи с проблемами в обучении, но сами по себе они не являются нарушением способности к обучению [4]. Например, в психологии труда основное внимание уделяется не вопросу о психологической и профессиональной пригодности человека к

той или иной деятельности, а проблеме формирования необходимых предпосылок для успешного ее осуществления.

В контексте концепции «обучающейся организации» нарушения способности к обучению могут быть рассмотрены в качестве комплекса действий, обеспечивающих заданный уровень функционирования организации.

В процессе развития личность проходит ряд периодов или стадий, каждый из которых имеет свои особенности. Качественные особенности развития личности в каждом периоде раскрываются через понятия «ситуация развития» и «ведущая деятельность». Переход от одной стадии к другой осуществляется по диалектическому принципу развития, а именно: в процессе эволюционного развития личности возникают и накапливаются противоречия, которые и приводят к более высокому уровню развития [5, с. 6–8]. Комплекса действий, обеспечивающих заданный уровень функционирования организации, в данном случае может быть нацелен как на полное или частичное снятие данных противоречий или игнорирует и «купирует» их доступными административными действиями. Таким образом, в контексте рассмотренной концепции «обучающейся организации» возникает вопрос, каким образом используется «эволюционное развитие личности» в целях создания новой стоимости или конкурентных преимуществ.

С этим вопросом справляются уже ставшие традиционными подходы организационного обучения, тренинги командной работы, коучинг. Но остается вопрос, что делать с компетенциями «эволюционировавшего» специалиста или организации, если существующие подходы к «построению карьеры» (если они имеются) не решают данной проблемы и в результате, компетенции «вытесняются» на уровень неформализованных отношений как в системе организации, так и в системе экономики в целом. Развитый интеллект усложняет характер, как трудовых формализованных отношений, так и характер неформальных отношений. Это приводит к появлению и увеличению издержек организации на содержание и обслуживание «интеллекта». Это происходит и в том случае, если процесс обучения окупается и развитый интеллект обеспечивает ожидаемый уровень отдачи и вложений, поскольку деятельность интеллекта может превосходить необходимый, востребованный при сложившемся «уровень актуального развития» организации. В связи с этим, можно ли управлять, или планировать получение в процессе обучения заданного объема «интеллекта». В теории психологического развития, обучение и развитие являются независимыми друг от друга процессами. Развитие личности – это процесс, который подчинен природным законам, а обучение – это процесс использования возможностей, которые возникают в процессе развития личности. Другими словами, как современной организации предусмотреть в своих планах развитие личности и оценить ее экономическую ценность?

Научная школа Л.С. Выготского, исходит из того, что в основе психического развития лежит специфический процесс присвоения индивидом достижений предшествующих поколений, в результате чего происходит воспроизведение в человеке исторически сформировавшихся способностей и функций. С этой точки зрения весь процесс развития личности имеет конкретно-исторический характер. Каждому типу общества присущ определенный сложившийся в данном обществе системой воспитания и образования. Л.С. Выготский подчеркивал, что обучение должно

опережать развитие, вести его за собой, только тогда оно будет эффективным. Развивающее обучение учитывает не только то, что доступно личности в процессе самостоятельной деятельности (зона актуального развития), но и то, что она может сделать в сотрудничестве с педагогами (зона ближайшего развития) [5, с. 6–8].

Однако мы не рассматриваем в данном случае обучение как отдельную отрасль. Необходимо рассматривать институциональную основу обучения, которая происходит из объективного свойства человека – способности к обучению и способности к использованию этого свойства вне границ системы образования или вообще созданных условий для передачи знаний – в любой ситуации коммуникации с информационным фактом. Под обучением мы понимаем универсальный процесс приобретения знаний, навыков и умений, суть которого заключается в «изменении отношения, вызванное изменением окружающей среды и наступающее вследствие индивидуальной обработки информации» [3, с. 57–66].

Утверждается, что обучения развивает интеллект – «чем выше уровень образования, тем выше уровень интеллекта». Однако, чтобы обучиться необходимо иметь возможность развить эту способность. Установлено, что интеллект обуславливается наследственностью. Но важно отметить, что наследственность «задаёт только определённые рамки реакций, внутри которых развитие определяется внешними обстоятельствами» [6, с. 32].

Материальным носителем наследственности является ДНК. Дезоксирибонуклеиновая кислота играет важную биологическую роль, сохраняя и передавая по наследству генетическую информацию о строении, развитии и индивидуальных признаках любого живого организма [7, с. 19–64].

Именно ДНК рассматривал Айен Элвуд в качестве метафоры для определения сущности брэнда [8, с. 11]. На основании использования данной метафоры можно очертить границы значения брэнда в рыночной деятельности организаций. ДНК брэнда передаёт «наследованные» качества, определяющие предрасположенность к развитию интеллекта организации.

Развитие интеллекта мы рассматриваем в качестве эволюционного преимущества. Эволюционное преимущество подразумевает способность к воспроизведению умения создавать инструментарий, проявлять сообразительность при комбинировании материалов и факторов для создания инструмента, а не просто научение его использованию. В данном качестве брэнд можно сравнить с технологией, однако ДНК брэнда представляет собой отраженные в сознании человека качественные, а не технические особенности применения технологии, причем как в сознании мастера-производителя, так и в сознании клиента-потребителя. Мастерство неотделимо от субъекта его реализующего. ДНК брэнда, по сути, является тем, что неотделимо от субъекта – его мышление и способности, выражающихся в специфике подхода к решению задач и познавательной стратегии. Можно присвоить имя и биографию, но невозможно, на сегодняшний день, присвоить креативную способность. Можно приобрести технологию, но невозможно приобрести когнитивную стратегию ее создания и совершенствования вне процесса обучения, через инструктаж. Отсутствие соответствующего уровня развития интеллекта, обеспечивающего применение способности развивать метод, на сегодняшний день, не ком-

пенсирруется способами юридической защиты интеллектуальной собственности. Однако эволюционное преимущество объективно защищено уровнем развития интеллекта, способного создавать новые комбинации продуктивных действий.

Уровень развития интеллекта, способного реализовать эволюционное преимущество – умение создавать инструментарий, предполагает, что организация уже в состоянии осознать собственное положение в координатах социально-экономического, а не рыночного пространства. Организация в состоянии осознанно формировать и регулировать свою рыночную позицию, с учетом специфика и динамики социально-экономического пространства.

Регулирование рыночной позиции организации входит в компетенцию управления маркетингом, который имеет, по сути, встроенную функцию обучаться и обучать, на основе заимствования наиболее эффективных моделей поведения рыночных игроков и способов решения практических задач, а также адаптации этих способов и генерирования новых способов формирования и регулирования рыночной позиции.

Применение обучающего компонента управления маркетингом предполагает активное использование стратегического подхода, который может быть представлен, на сегодняшний день в трёх измерениях: измерении создания ценностей, измерением самоимитации и измерении установления бизнес-границ. Это необходимо, поскольку в условиях применения обучающего компонента управления маркетингом и активного поведения агрессивных брэндов, еще не потерявших своих ДНК, система организации может не сохраниться, в силу потери целостности и самоидентичности. В этом случае можно говорить о том, что уровень развития интеллекта был недостаточен для того чтобы система справилась с задачей ассимиляции нового знания и последующей адаптации к новым условиям регулирования собственной рыночной позиции.

Адаптация предполагает широкое использование концепции 4С, причём не только в отношении клиентов и акционеров организации, но, в большей мере, в отношении самой организации [9, с. 26].

Так, концепция 4С с учетом модификации в отношении организации, которая в случае ассимиляции новой информации рассматривается в качестве клиента, может быть представлена следующими компонентами: customer value, needs and wants (ценность, нужды и запросы потребителя) рассматриваются или дополняются как customer solution (решение, разъяснение и метод решения для клиента); customer cost (издержки переключения, затраты на транзакции клиента); convenience (доступность и она же благоприятная возможность для клиента); communication (коммуникации, средства передачи и взаимодействия клиента). Решение для клиента как комбинация свойств, функций и характеристик хорошо знакома в отрасли программного обеспечения и инжиниринга. При ассимиляции нового знания неизбежно возникают издержки переключения-переобучения и издержки транзакций. Доступность рассматривается как характеристика уровня предоставления новой информации и содействии благоприятной адаптации нового типа рыночного поведения. Коммуникации как средства передачи нового знания подразумевают не только психологический и технический уровень взаимодействия, но и познавательный, что существенно также будет отнесено к издержкам переключения.

Ассимиляция информации переданной ДНК брэнда возможна на основе рассмотрения его модели в четырёх измерениях [10], с учетом ори-

ентирования на деятельность организации. Так, функциональное, социальное, духовное и ментальное измерения ДНК бренда могут учитывать: во-первых, сохранность «наследственной» информации об интеллектуальной составляющей бренда и технологии получения продукта; во-вторых, полноту передачи информационной составляющей бренда, которая определяет создающую лояльность «основные феномены наследственности»; в-третьих, сохранности способности к реализации «наследственной» программы развития и функционирования бренда, с учетом специфики границ рыночной позиции данной организации.

Рассматривая концепцию обучающейся организации, как наиболее теоретически приспособленной модели поведения к ассимиляции новой информации, отметим, что как фактор эволюционного преимущества ДНК бренда «голографически» отразится в принципах, составляющих суть функционирования данного типа организации: личного мастерства, системного мышления, группового обучения, общего видения развития организации и интеллектуального (когнитивного) моделирования. При этом, сложность реализации эволюционного преимущества для не обучающихся организаций состоит в том, что процесс ассимиляции нового знания последовательно совершается в обратной последовательности усложнения решения организационных задач. Сначала задача решается на уровне методологии формирования и регулирования рыночной позиции организации. Это позволяет перевести решение задачи на уровень привлечения опыта организаций из других сфер деятельности и науки, как следствие задачу можно будет перевести в границы принципов, определяющих практическую деятельность организации и на основании этого задействовать опыт «родственных систем». После прохождения этих этапов, решение задачи по применению эволюционного преимущества в деятельности организации может быть реализовано в границах практической деятельности организации и рассматриваться как фактор, определяющий личное мастерство членов организации.

Таким образом, устойчивая рыночная позиция экономических субъектов определяется реализацией взвешенных конкурентоспособных решений, основанных на снятии противоречий, характерных для обучающихся организаций. Позиция компании является устойчивой, если представляет собой положение, обеспечивающее необходимое для организации развития ее действий в установленном направлении. При этом значительную роль играет своевременность реагирования организации на изменения внешней среды и поведения ее представителей. Скорость и точность реагирования выступают результатом «обучения» организации, которое реализуется как совокупность согласованных, регулируемых процессов, имеющих долговременный эффект и адаптируемых к текущей ситуации результат. Для использования инструментария «обучающихся организаций» необходим полидисциплинарный аппарат, способный учитывать в деятельности экономических агентов «неэкономические» очевидные явления.

Список литературы

1. Альберте Б. Молекулярная биология клетки. В 3-х т. / Б. Альберте, Д. Брей, Дж. Льюис [и др.]. – М.: Мир, 1994.
2. Варюхина Т.А. Потенциальная сфера личности и особенности ее развития в образовательном процессе / Т.А. Варюхина // Педагогика: традиции и инновации: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2011 г.). Т. I / Под общ. ред. Г.Д. Ахметовой. – Челябинск: Два комсомольца, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.moluch.ru

3. Герхард Ф. Эволюционная теория познания. Врождённые структуры познания в контексте биологии, психологии, лингвистики, философии и теории науки / Ф. Герхард; перевод с немецкого и общ. ред.: А.В. Кезин. – М., 1998 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gtmarket.ru/laboratory/basis/4660
4. Гэд Т. 4D брэдинг: взламывая корпоративный код сетевой экономики / Т. Гэд. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005.
5. Петер Д. Способность к обучению у взрослых / Д. Петер // Вопросы психологии. – 1985. – №1.
6. Стоунхаус Дж. Управление организационным знанием / Дж. Стоунхаус // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №1.
7. Элвуд А. Основы брендинга: 100 приемов повышения ценности торговой марки / А. Элвуд; перевод с англ. Т. Новиковой. – М.: Файер-пресс, 2002.
8. Klix F. Information und Verhalten / F. Klix. – Berlin, 1971.
9. Lautenborn R. New Marketing Litany: 4 P's Passe; C-Words Take Over / R. Lautenborn // Advertising Age. – October 1, 1990.
10. Individuals with Disabilities Education Act [IDEA]. – 1997.

Ошовская Наталия Владимировна

канд. экон. наук, доцент

Институт экономики и управления СП
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет им. В.И. Вернадского»
г. Симферополь, Республика Крым

НАПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОЛОГО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КУРОРТНОЙ ТЕРРИТОРИИ

Аннотация: в научной статье рассматриваются направления устойчивого эколого-экономического развития курортной территории как основа сохранения экологического баланса состояния окружающей среды при воздействии на нее различных факторов, степень проявления которых во многом обусловлена динамикой социально-экономических процессов. С этой целью в статье конкретизирован социально-эколого-экономический вектор устойчивого эколого-экономического развития курортной территории посредством разработки комплекса мероприятий, направленных на эколого-ориентированное развитие исследуемого территориального образования.

Ключевые слова: устойчивое развитие, курортная территория, направления устойчивого развития, эколого-экономическое развитие, окружающая среда, экологическая среда, социально-экономическая эффективность.

Рассматривая цели развития территориальных эколого-экономических систем, отметим, что они должны быть сконцентрированы на достижение устойчивого эколого-экономического развития независимо от характера и вида территориальной экономической специализации, которая во многом предопределяет уровень эколого-экономического развития, отражающий результат техногенных и антропогенных процессов, активируемых

различными видами экономической деятельности таких, как промышленность, энергетика, сельское хозяйство, транспорт и другие. Справедливо будет отметить, что, учитывая характер рекреационных видов экономической деятельности, степень негативного воздействия на состояние эколого-экономического развития территории будет значительно ниже в сравнении, например, с промышленными видами экономической деятельности. В связи с этим, для обеспечения устойчивого развития территории с промышленной специализацией необходима организация экологически чистых и ресурсосберегающих производств с тем, чтобы обеспечить безопасность окружающей природной среды от загрязнений технологического характера, что, в настоящее время, становится весьма затруднительным, поскольку большая часть промышленных предприятий находится в критическом состоянии и требует больших капитальных вложений для реорганизации производства с учетом экологических стандартов и нормативов.

Учитывая выше сказанное, под устойчивым эколого-экономическим развитием курортной территории мы предлагаем понимать динамичный процесс взаимодействия составных элементов территориальной эколого-экономической системы, характеризующийся разработкой экологически ориентированных стратегий социально-экономического развития и природоохранных норм, направленных на достижение стабильного состояния экологической среды и рост показателей социально-экономической эффективности развития территории.

При этом, на наш взгляд, необходимым является формирование основных направлений, обеспечивающих устойчивое эколого-экономическое развитие курортной территории. К таким направлениям мы предлагаем относить (рис. 1) разработку ресурсосберегающих программ, повышение уровня экологического образования, разработку правоохранных норм окружающей природной среды, а также осуществление эффективного эколого-экономического развития курортной территории, поскольку организационно-технические мероприятия, реализуемые в рамках каждого из обозначенных направлений, позволяют учитывать специфику социально-эколого-экономического развития конкретной территории и создают предпосылки для стабилизации эколого-экономической системы.

Отметим, что цели и задачи каждого направления устойчивого эколого-экономического развития курортной территории определяются, прежде всего, внутренней проблематикой социально-экономического развития территории. Так, первое направление – разработка ресурсосберегающих программ – включает в себя пять основных этапов и позволяет на основе проведения исследования состояния природной среды курортной территории выявить предельно-допустимые нормы использования природных ресурсов для каждого вида экономической деятельности. Результаты исследования будут составлять основу для разработки эффективной стратегии рационального природопользования. В рамках реализации второго направления устойчивого эколого-экономического развития курортной территории предполагается проведение регулярных экологических лекций, систематическая трансляция экологических радио- и телепрограмм, тиражирование и распространение экологической прессы, а также

мотивация экологически культурного поведения населения. Таким образом, реализация данного направления позволит повысить уровень экологической культуры не только отдельной территории, но и общества в целом. Третье направление предусматривает комплексную разработку институциональных природоохранных актов, регламентирующих деятельность экономических субъектов хозяйствования в области природопользования. Отметим, что реализация данного направления во многом затрудняется существующей в экономической среде приоритетностью экономических интересов над социальными. Четвертое направление – осуществление эффективного эколого-экономического развития курортной территории, предполагает выбор и обоснование экономической стратегии развития курортной территории на основе учета экологического фактора, а также предусматривает необходимость внедрения промышленных ресурсосберегающих технологий, оптимизацию структуры размещения производительных сил с учетом использования разными видами экономической деятельности однородных ресурсов, развитие территориальной инфраструктуры и осуществление контроля за реализацией процесса стабильного социально-экономического развития территории.

В целом результатом от реализации направлений устойчивого эколого-экономического развития курортной территории будет являться стабильное состояние окружающей природной среды, обусловленное сокращением негативного воздействия на нее, рациональным использованием природных ресурсов, сохранением природного рельефа территории и др., а также эффективное социально-экономическое развитие, характеризующееся повышением уровня качества жизни населения, экологического воспитания общества и ростом показателей экономической эффективности производства.

В заключение следует отметить, что направления устойчивого эколого-экономического развития курортной территории достаточно разнообразны, поэтому процесс рассмотрения совокупности всех этих направлений в единой взаимосвязи представляет собой сложную систему взаимодействия всех элементов, обеспечивающих эффективное функционирование курортной территории. Таким образом, осуществление устойчивого эколого-экономического развития курортной территории становится возможным при условии наличия и рационального использования природно-ресурсного потенциала территории с учетом экологических норм и стандартов с целью оказания курортно-оздоровительных услуг населению, которые способствуют восстановлению здоровья человека, повышению его трудоспособности, и, как следствие, улучшению уровня социально-экономического развития курортной территории.



Рис. 1. Направления устойчивого эколого-экономического развития курортной территории

Список литературы

1. Айзард В. Потенциальные возможности и проблемы экономико-экологических моделей управлений многорегиональными системами / В. Айзард. – М.: Прогресс, 1976. – 365 с.
2. Багров Н.В. Региональная геополитика устойчивого развития / Н.В. Багров. – К.: Лыбидь, 2002. – 256 с.
3. Бережная И.В. Структура экономики АР Крым в вопросах регионалистики / И.В. Бережная. – Львов: ИРИ НАНУ, 2004. – 152 с.
4. Глушков В.Е. Теоретико-системный анализ предмета экологии и перспектив ее развития / В.Е. Глушков, И.Н. Сараева, А.И. Уемов // Экология: истоки, проблемы и перспективы. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины. – 1993. – №1. – С. 16–24.
5. Данилов-Данильян В.И. Устойчивое развитие: теоретико-методологический анализ / В.И. Данилов-Данильян // Экономика и математические методы. – 2003. – №2. – С. 123–134.

Павлова Юлия Алиевна

канд. экон. наук, старший преподаватель

Шарипова Динара Илнуровна

студентка

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
нефтяной технический университет»
г. Уфа, Республика Башкортостан

ФИНАНСИРОВАНИЕ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация: в данной статье рассматриваются пути решения проблемы привлечения заемных средств и финансирования российских нефтяных компаний в условиях введенных санкций и прекращения их кредитования иностранными банками.

Ключевые слова: предприятия топливно-энергетического комплекса, финансирование, заемные средства, санкции, кредитование, акции нефтяных компаний.

В докризисный период предприятия топливно-энергетического комплекса (ТЭК) получали кредиты в международных банках (в основном европейских) по ставкам 1,5–5%. На сегодняшний день, в условиях кризиса, в РФ возникли сложности с привлечением заемных средств для финансирования деятельности предприятий ТЭК. В основном все кредиты брались на большие суммы, несколько миллиардов рублей. В России просто нет такого количества «длинных и дешевых» денег.

В отношении предприятий ТЭК действуют санкции, введенные в середине марта 2014 года, если ознакомиться с отраслевой структурой санкций, то можно заметить, что они направлены против конкурентоспособных на данный момент отраслей российской экономики: нефтяной, газовой, банковской. 12 сентября 2014 года был принят жесточенный пакет секторальных санкций против России. Управление по Контролю за Иностранскими Активами Казначейства США ввело четыре директивы, касающиеся разных секторов, ограничивающие взаимодействие с россий-

скими контрагентами. Одна из них касается банковского сектора и запрещает финансирование в любом виде (в том числе реструктуризацию долга, покупку облигаций новых выпусков, размещение ценных бумаг на американском фондовом рынке) сроком более 30 дней. Данная директива затрагивает: «Банк Москвы»; Внешэкономбанк; ВТБ; Газпромбанк; Сбербанк; Россельхозбанк. Вторая директива касается ограничений финансирования нефтяного сектора. Запрет налагается на предоставление кредитов, покупку облигаций, размещение ценных бумаг на американском фондовом рынке сроком более 90 дней следующих компаний «Транснефть»; «НОВАТЭК»; «Газпром нефть»; «Роснефть».

К тому же у компаний на тот момент существовали долги. За 2014 г. показатель долговой нагрузки «чистый долг / LTM EBITDA» вырос в среднем по отрасли с 0,54 до 0,82. В 2006 году значение этого коэффициента составляло 0,16. Анализ показывает, что наибольшая нагрузка в рублевом выражении остается у компании «Роснефть», (2,31 в 2014 г.) что связано с выплатой бридж – кредитов, выданных на покупку ТНК-ВР (рис. 1).

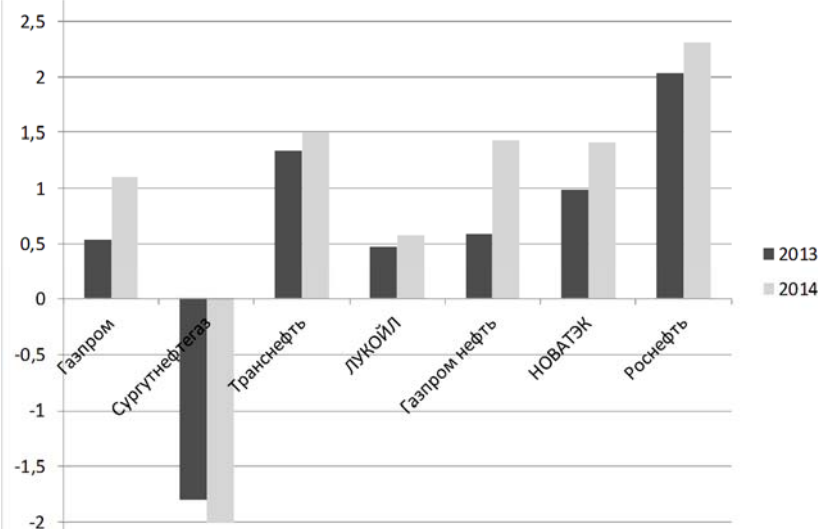


Рис. 1. Показатель долговой нагрузки «чистый долг / LTM EBITDA» крупных нефтегазовых компаний в 2013–2014 г.

В 2015 ПАО «Сбербанк» приобрело у Royal Bank of Scotland Plc и Barclays Plc около \$1 миллиарда синдицированных кредитов, выданных российским нефтяным и производственным компаниям, что сокращает их риски.

Для решения проблемы привлечения заемных средств предприятиями ТЭК на сегодняшний день рассматриваются следующие выходы:

- кредитование в российских банках (в основном ВТБ, Газпромбанк, ВБРР, Внешэкономбанк) по ставкам, близким к ключевой ставке;
- эмиссия, которую можно реализовать в основном на российском рынке;

– продажа пакетов акций нефтяных компаний. Россия заявила о продаже 19,5% акций государственного нефтяного гиганта «Роснефть» консорциуму в составе компаний Glencore и Катара. В результате такой сделки Россия получит необходимые ей валютные средства в обмен на пакет акций одной из самых ценных своих компаний.

Для выхода из сложившейся ситуации, существует еще один вариант, основанный на взаимоотношениях с Китаем. Завершены переговоры о поставках из России природного газа, которые длились 10 лет. Подписанное соглашение на сумму 400 млрд долларов предусматривает экспорт в течение 30 лет до 38 млрд кубов газа ежегодно. Планируется освоение Чаяндинского и Ковыктинского месторождений газа в Восточной Сибири, строительство газоперерабатывающего завода в Белогорске и газопровода «Сила Сибири» (от Якутии в Китай с возможным отводом до Владивостока) протяженностью 3,2 тыс. км. Газпром получит от китайской стороны аванс в размере \$25 млрд. Инвестиции в инфраструктуру составят более \$70 млрд. Важное место на переговорах заняли вопросы финансирования совместных проектов. Были подписаны несколько кредитных соглашений. Экспортно-импортный банк Китая предоставит Внешторгбанку России и Внешэкономбанку кредитные линии на сумму до \$2 млрд. Россельхозбанк заключил соглашение о предоставлении торгового финансирования с Эксимбанком Китая. Банк России и Народный банк Китая подписали трехлетнее соглашение о валютных свопах объемом 150 млрд юаней, которое будет способствовать развитию сотрудничества. Для России оно будет дополнительным средством обеспечения финансовой стабильности.

К тому же в августе 2015 года Газпром привлек первый кредит от консорциума азиатских банков – на 1,5 млрд долларов под LIBOR + 3,5% на пять лет агентом по сделке выступила корпорация China Construction Bank, а в марте 2016 года получил кредит на сумму 2 млрд евро сроком на 5 лет от Bank of China Limited, London Branch.

7 ноября 2016 года Банк ВТБ и China Development Bank (Государственный банк развития Китая) подписали два соглашения о торговом финансировании в юанях сроком на 3 и 5 лет. ВЭБ сообщил о соглашении, которое предусматривает возможность привлечения кредитных средств китайского банка в объеме до 6 млрд китайских юаней (по текущему курсу порядка \$900 млн) на срок до 15 лет. Финансовые ресурсы планируется использовать для реализации проектов на территории России в сфере энергетики и энергоэффективности, транспортной, промышленной и энергетической инфраструктуры, трансграничных проектов, в том числе на Дальнем Востоке.

Таким образом, анализ ситуации на финансовом рынке, свидетельствует о наличии у предприятий ТЭК достаточного количества перспективных вариантов обеспечения финансовыми ресурсами их деятельности, которые не ограничиваются лишь привлечением кредитов российских банков.

Список литературы

1. Холодкова В.М. Доклад начальника сектора международных экономических организаций ЦЭИ РИСИ / В.М. Холодкова // Приднестровье в системе евразийских координат: международная конференции (г. Тирасполь 24 апреля 2015 г.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://riss.ru/>
2. Павлова Ю.А. Система принципов банковского кредитования [Текст] / Ю.А. Павлова // Экономическая наука сегодня: теория и практика: Материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 3 дек. 2016 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – С. 264–267.

3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/>
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/>
5. Шафраник Ю.К. Нефтегазовый сектор России: трудный путь к многообразию / Ю.К. Шафраник, В.А. Крюков. – М., 2016. – 272 с.

Пахомова Василиса Николаевна

студентка

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Аннотация: как отмечает автор, проблема управления ликвидностью занимает особое место в системе финансового анализа какой-либо организации. Отличительной особенностью надежной и стабильной организации является ее способность выполнять свои обязательства своевременно и в полном объеме.

Ключевые слова: анализ ликвидности, коэффициенты ликвидности.

Актуальность определения ликвидности баланса приобретает особое значение в условиях экономической нестабильности. Здесь встает вопрос: достаточно ли у организации средств для покрытия его задолженности, достаточно ли средств для расчетов с кредиторами. Исходя из этого вопрос о ликвидности для ПАО «Ростелеком» остается актуальным, имеются ли в наличии в организации оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств.

Целью данной статьи является анализ и разработка рекомендаций по повышению уровня ликвидности организации.

Объектом исследования является ПАО «Ростелеком».

ПАО «Ростелеком» – одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая миллионы домохозяйств в России [3].

Для проведения анализа ликвидности баланса организации, статьи активов группируют по степени ликвидности – от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируют по срочности оплаты обязательств. Группировка баланса ПАО Ростелеком представлена в нижеприведенной таблице 1.

Таблица 1

Платежный излишек (недостаток), тыс. руб.

	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2015 г.
A1 >= П1	10 151 162	–36 614 418	–45 251 704
A2 >= П2	13 711 077	–14 423 882	–27 274 791

A3 >= ПЗ	–210 884 433	–163 409 021	–156 536 084
A4 <= П4	187 022 194	214 447 321	229 062 579

Группировка активов организации показала, что в структуре имущества за 2015 год преобладало труднореализуемые активы (А4). В структуре пассивов за 2015 год преобладал постоянный капитал (собственный капитал) предприятия (П4). В 2015 году отмечено снижение ликвидности баланса организации, как показывают данные табл. 1. При проведении анализа ликвидности баланса предприятия в 2015 году выявлен платежный недостаток быстро реализуемых активов, составляющий 27 274 791 тыс. руб., и платежный излишек медленно реализуемых активов 156 536 084 тыс. руб.

Однако следует отметить, что проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса является приближенным, более детальным является анализ ликвидности при помощи финансовых коэффициентов (таблица 2).

Таблица 2

Анализ коэффициентов ликвидности баланса ПАО «Ростелеком»

Показатель	Значение показателя			Норма
	на 31 декабря 2013 г.	на 31 декабря 2014 г.	на 31 декабря 2015 г.	
Коэф. абсолютной ликвидности	0,06	0,13	0,03	> 0,2
Коэф. срочной ликвидности	1,29	0,57	0,44	> 1
Коэф. текущей ликвидности	1,32	0,61	0,47	> 1,5
Коэф. маневренности собственного капитала	–0,79	–0,82	–0,82	от 0 до 1
Коэф. покрытия оборотных активов собственным капиталом	–1,71	–2,99	–3,80	> 0,5
Коэф. покрытия запасов собственного капиталом	–89,37	–69,82	–65,53	> 1

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация способно заплатить в ближайшее время. Нормативное ограничение для данного показателя от 0,2. Значение показателя ПАО Ростелеком не соответствует нормативу (0,03), т.е. организация не способно расплатиться по краткосрочной задолженности в ближайшее время.

Величина собственные оборотные средства ПАО Ростелеком на 31 декабря 2015 г. снизилось на 229 537 639 тыс. руб., т.е. снижение показателя за период составил с 2013 г. по 2015 г. составило 41 887 966 тыс. руб. Это свидетельствует о том, что организация в значительной степени финансирует свои оборотные активы за счет краткосрочных заемных средств.

Анализируя состояние ликвидности организации, необходимо рассматривать причины финансовых затруднений, частоту их образования и продолжительность просроченных долгов. Следовательно, для ПАО Ростелеком причинами снижения показателей ликвидности послужило следующее:

- капитальные вложения, превышающие финансовые возможности предприятия;
- краткосрочные кредиты, привлеченные на финансирование капитальных вложений;
- невыполнение плана по прибыли, как результат недостаток собственных оборотных средств.

Наиболее существенные риски, которые могут повлиять на деятельность ПАО Ростелеком могут быть: финансовые риски, кредитные риски, риски ликвидности. В условиях неблагоприятной ситуации организации цель ПАО Ростелеком – поддержание баланса между обеспечением денежных средств и гибкостью посредством банковских кредитов и облигаций. На основании прогнозных денежных потоков следует инвестировать свободные денежные средства или привлечение внешнего финансирования.

Список литературы

1. Бригхэм Ю. Анализ финансовой отчетности / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт; пер. с англ. под ред. канд. экон. наук Е.А. Дорофеева. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2013 г.
2. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Проспект, 2014.
3. Официальный сайт ПАО «Ростелеком» филиал Сахателеком [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sakha.rt.ru>

Першин Максим Сергеевич

магистрант

БУ ВО «Сургутский государственный университет»

г. Сургут, ХМАО – Югра

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной статье раскрыты основные особенности понятия человеческого капитала. Исследованы теоретические подходы различных авторов в определении человеческого потенциала. Рассмотрена структура инвестиций в человеческий капитал.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий потенциал, инвестиции, социальная отдача.

Главное богатство как общества в целом, так и отдельного предприятия в частности, составляют люди, потенциал которых в современных условиях реализуется в форме человеческого капитала, накопление и оценка которого в целях эффективного управления, является первоочередной задачей для большинства предприятий.

Инвестициями в человеческий капитал называется любая мера, принятая для повышения производительности труда. Все виды затрат, которые могут быть оценены в денежной или иной форме и которые несут целесообразный характер, а также способствуют росту в будущем заработков (доходов) человека, рассматриваются как инвестиции в человеческий капитал.

По данным Всемирного банка инвестиции в человеческий капитал дают отдачу в 5–6 раз больше, чем материальное производство, что только 15–16% экономического роста обусловлено физическим капиталом, около 20 – природным капиталом, а 65% – это в основном связано с человеческим и социальным капиталом [1, с. 4] Здесь же было отмечено, что наш бизнес сейчас все больше стал понимать, что именно инвестиции в человеческое развитие наиболее рентабельны. Люди – это главный стратегический ресурс социально-экономического развития. Поэтому необходимо рассматривать человеческий капитал как важнейшую самостоятельную ценность, а не как вспомогательные средства для повышения прибыли, рентабельности. Пока, несмотря на то, что это постоянно декларируется и у нас, и за рубежом о том, что концепция устойчивого развития человеческого потенциала приходит на смену теориям экономического роста, практически по сути своей ничего не меняется.

Инвестирование – это важнейшая предпосылка производства человеческого капитала, но еще не само его производство, которое осуществляется в процессе деятельности, где владелец этого капитала выступает либо объектом, либо субъектом, либо результатом воздействия. Человеческий капитал создается как в общественном секторе экономики посредством рыночного механизма, так и в личном в том смысле, что затраты труда и усилий по саморазвитию и самосовершенствованию играют решающую роль в этом процессе. Но эти затраты неизбежно включаются затем в общественные затраты во всем воспроизводственном процессе, ибо накопленный запас знаний, умений и иных производительных качеств человека может быть реализован и может получить оценку только в обществе посредством активной деятельности их обладателя.

К. Макконнелл и С. Брю дают следующее определение: «Инвестиции в человеческий капитал – это любое действие, которое повышает квалификацию и способности и тем самым производительность труда рабочих. Затраты, которые способствуют повышению чьей-либо производительности, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы, или издержки, осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем» [2, с. 171]. Они выделяют три вида инвестиций в человеческий капитал:

- расходы на образование, включая общее и специальное, формальное и неформальное, подготовку по месту работы;
- расходы на здравоохранение, складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий;
- расходы на мобильность, благодаря которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью.

Своеобразием отличается подход Дж. Кендрика к классификации инвестиций в человеческий капитал. Все виды инвестиций он разделил на

следующие категории: вещественные, воплощенные в людях; вещественные, не воплощенные в людях; невестественные, воплощенные в людях. Инвестиции в человеческий капитал он делит на вещественные и невестественные. К первым относятся все затраты, необходимые для физического формирования и развития человека (в основном издержки рождения и воспитания детей). Ко вторым – накопленные затраты на общее образование и специальную подготовку, часть накопленных затрат на здравоохранение и перемещение рабочей силы. Особенностью невестественных вложений является то, что, несмотря на свой «неосвязаемый» характер, эти затраты, умножая знания и опыт людей, способствуют росту производительности капитала, воплощенного в людях [3, с. 63].

В условиях инновационной экономики, когда основой производства конкурентоспособной продукции являются научные знания и информация, вложения в развитие человеческого капитала приобретает первостепенное значение. Следует иметь в виду, что при грамотном управлении максимальная сумма прибыли от инвестиций в человеческий капитал почти втрое превышает прибыль от инвестиций в технику. Исследование зависимости производительности труда от образования показало: при десятипроцентном повышении уровня образования производительность возрастает на 8,6%. При таком же увеличении акционерного капитала производительность растет на 3–4% [4, с. 41].

Инвестирование в человеческий капитал предполагает для работника – повышение уровня доходов, удовлетворение от работы, улучшение условий труда, рост самоуважения, улучшение качества жизни. Для работодателя – это повышение производительности труда, сокращение потерь рабочего времени и рост эффективности производства, что в конечном итоге способствует повышению конкурентоспособности фирмы. Для государства – это повышение благосостояния граждан, рост валового дохода, повышение экономической активности граждан [3, с. 67].

Осуществление инвестиций – очень важный процесс в воспроизводстве человеческого капитала, в котором он выступает либо объектом, либо субъектом, либо результатом воздействия. Таким образом, инвестиции лишь создают основу для производства человеческого капитала в системе образования, здравоохранения, повышения квалификации, экономической мотивации, географической мобильности и т. д. Их содержание – не просто вложение средств, а еще и реальная, осознанная и целенаправленная деятельность инвестора. При этом важную роль в создании человеческого капитала играют затраты труда и усилий по саморазвитию и самосовершенствованию. Произведенные затраты неизбежно включаются в общественные затраты во всем воспроизводственном процессе.

Несмотря на отличие физического и человеческого капитала, их формирование имеет определенное сходство: и физический, и человеческий капитал требуют значительных отвлечений средств в ущерб текущему потреблению, и тот и другой накапливаются в результате привлечения экономических ресурсов, которые могли бы быть использованы для производства других благ в целях текущего потребления, от обоих зависит уровень развития экономики в будущем, в течение времени и тот и другой производят определенный продукт, и, наконец, они ограничены сроком использования – машины изнашиваются, люди умирают.

Структура вложений в человеческий капитал включает в себя следующие виды инвестиций: (рис. 1) [3, с. 25].



Рис. 1. Структура инвестиций в человеческий капитал

Образование и подготовка на производстве повышают уровень знаний человека, а, следовательно, увеличивают объем и качество человеческого капитала. Инвестиции в образование по содержательному признаку обычно разделяют на формальные и неформальные. Формальные инвестиции – это получение среднего, специального и высшего образования, а также получение второго образования, профессиональная подготовка на производстве, различные курсы, обучение в магистратуре, аспирантуре, докторантуре и пр. Неформальные – это самообразование индивида; к этому виду относятся чтение развивающей литературы, совершенствование в различных видах искусства. При повышении уровня образования эффективность труда работника повышается либо посредством увеличения производительности труда, либо посредством получения знаний, которые делают работника способным осуществлять такую трудовую деятельность, результаты которой представляют большую ценность.

Накопление человеческого капитала подразумевает не столько наращивание объема знаний, сколько развитие навыков применения этих знаний, осознание своей значимости и своего места в обществе, умение приспособливаться к изменяющимся условиям в свою пользу.

В развитых странах особое значение имеют профессиональная подготовка, выступающая как механизм, с помощью которого человек, приходящий на предприятие, может лучше ознакомиться со своей работой, больше узнать о предприятии на производстве и курсы переподготовки, предоставляющие работникам возможность приобретения знаний по новым перспективным направлениям в рамках имеющейся специальности.

Во время обучения человек часто лишается возможности получать нормальный доход, ограничивается в свободном времени, работник соглашается на снижение доходов на время профессионального обучения. Эти потери заработков называются потерями утраченных возможностей и составляют значительные суммы. Учеба рассматривается как отвлечение рабочей силы из сферы экономической деятельности.

Из всех видов инвестиций, наряду с образованием, наиболее важными являются вложения в здоровье человека, так как охрана здоровья действительно продлевает жизнь человека, а, следовательно, и время функционирования человеческого капитала.

Результаты исследований свидетельствуют о том, что здоровье человека лишь на 8–10% зависит от здравоохранения, еще на 20% – от экологических условий, еще 20% определяются генетическими факторами и на 50% здоровье человека зависит от образа жизни самого человека (рациональный суточный режим, применение различных методов быстрого восстановления и стимуляции работоспособности, гигиена рационального питания, избавление от вредных привычек и излишнего веса, формирование красивой фигуры), профилактика и ликвидация стрессов, применение различных комплексов физических упражнений, традиционные и необычные методы закаливания, различные виды массажа и т. д. [5. с. 31].

К основным факторам деградации человеческого капитала, оказывающим непосредственное влияние на состояние здоровья населения, относят: ухудшение здоровья населения, саморазрушительное поведение (алкоголизм, курение, наркомания), сокращение потребления медицинских услуг вследствие роста количества платных услуг и снижения качества бесплатного медицинского обслуживания, ухудшение социальных условий жизни.

Наряду со способностью к работе (здоровьем и квалификацией) структура человеческого капитала любого работника предполагает и наличие желания к работе. В связи с этим как компонент инвестиций в человеческий капитал необходимо рассматривать и затраты, связанные с мотивацией работника к повышению качества своего труда. Результаты зарубежных исследований свидетельствуют о возрастании важности внутренних стимулов (возможность самореализации, удовлетворенность делом, которым занимается работник, ощущение собственного успеха и т. д.) в сравнении с внешними стимулами, особенно для высококвалифицированного персонала.

Миграция и поиск информации способствуют перемещению рабочей силы в районы и отрасли, где труд лучше оплачивается, т.е. туда, где цена за услуги человеческого капитала выше.

К инвестициям в человеческий капитал сегодня актуально относить и расходы на фундаментальные научные разработки. В процессе развития науки не только создаются интеллектуальные новации, на основании которых затем формируются новые технологии производства и способы потребления, но и происходит преобразование самих людей как хозяйствующих субъектов, которые выступают носителями новых способностей и потребностей. В информационном обществе наука превращается в своеобразный генератор «человеческого капитала».

Культура (в том числе религиозная культура) накладывает свой отпечаток на процесс воспроизводства человеческого капитала, затрагивая прежде всего, его психологическую составляющую. В культуре концентрируется опыт поколений, сохраняются и не исчезают со смертью конкретного человека знания, умения, навыки, формируются и получают свое развитие встроенные регуляторы отношений между людьми и структуры приложения трудовых усилий. Культурный уровень граждан в значительной степени определяет экономические достижения общества, его социально-политическую, идеологическую, образовательную и духовно-моральную структуру.

В своем развитии от рождения до смерти человек проходит через ряд естественных возрастных стадий, каждая из которых характеризуется особым состоянием его природных и приобретенных свойств и определяет особенности его участия в образовательной, производственной, научной и культурной деятельности. На каждой стадии требуются особые вложения в формирование человека, отсутствие которых нельзя полностью возместить никакими запоздавшими затратами на последующих стадиях [4, с. 49].

Д. Псахаропулос приводит данные по динамике социальной отдачи на инвестиции в образование по доходам стран на душу населения. В большинстве беднейших развивающихся стран с низким уровнем дохода на душу населения социальная отдача начального образования равна 23%, среднего – 15%, а отдача высшего – 11%. В наиболее развитых странах мира с высоким уровнем дохода (ОЭСР) социальная отдача начального образования равна 14%, среднего – 10%, высшего – 8%. Отметим, что при разработке государственной политики в области образования ряд правительственных структур этих стран начинают использовать явные или расчетные ставки дисконта, составляющие ниже 8%, при оценке проектов в области общественного образования [6, с. 64].

Исследования, в которых сравнивалось академическое, или общее, и техническое, или профессиональное, среднее образование показали, что в среднем отдача первых 16%, а вторых – 11%. И здесь решающим фактором являются издержки: профессиональное обучение требует больших затрат, чем общеакадемическое образование.

С точки зрения Т.Г. Мясоедовой при осуществлении инвестиций в человеческий капитал необходимо учитывать, что каждая из составляющих человеческого капитала носит вероятностный характер и зависит от многих факторов [7, с. 32]. Некоторые составляющие человеческого капитала можно рассматривать как независимые величины, а некоторые – как условно зависимые. Например, наличие хороших или плохих природных способностей не изменяет вероятности существования хорошего или плохого здоровья, наличия тех или иных знаний, хорошей или плохой мотивации к постоянному развитию или производительному труду. Наличие профессиональных знаний может повышать вероятность существования высокой мотивации к труду, но (при отсутствии высокой общей культуры) может не оказать на неё никакого влияния.

Чем больше вероятностная величина каждой из составляющих человеческого капитала, тем больше сам человеческий капитал. Уменьшение любой из переменных приведёт к уменьшению человеческого капитала в целом. Более того, увеличение одной из составляющих без соответствующего увеличения других будет приводить лишь к незначительному общему увеличению человеческого капитала. Вероятность существования высокого человеческого капитала зависит как от наличия всех его составляющих, так и от высокой вероятности существования каждой из них. Такой подход означает, что значительных результатов в развитии человеческого капитала можно добиться только при сбалансированных инвестициях во все его составляющие. С данной точкой зрения можно согласиться, однако на практике это не всегда выполнимо.

Применительно к человеческому капиталу предприятия вероятностная величина человеческого капитала предприятия будет равна сумме вероятностных величин человеческого капитала каждого из его работников. В соответствии с общепринятой классификацией работников, человеческий капитал предприятия можно представить в виде суммы человеческих капиталов каждой категории работников [8, с. 33].

Общий человеческий капитал (ЧК) предприятия = общий ЧК рабочих + общий ЧК специалистов и служащих + общий ЧК руководителей

Поэтому для каждой категории работников должна быть продумана и реализована своя программа обучения и развития, направленная на повышение эффективности деятельности, что напрямую способствует увеличению стоимости человеческого капитала.

Поскольку образование оказывает влияние на все составляющие человеческого капитала, то инвестиции в образование – один из наиболее важных видов инвестиций. Знания, закреплённые в человеческом капитале и технологиях, являются двигателями производительности и экономического роста. По оценкам экспертов, в промышленно развитых странах примерно 40% ВВП уже сейчас создаётся на базе знаний, а успех национальной экономики определяется эффективностью в сборе и использовании знаний и технологий. Вложения в знания, создание сетей знаний являются ключевыми факторами развития нововведений, а их распространение – источником роста производительности и конкурентоспособности. Таким образом, вложения в образование приводят к увеличению стоимости человеческого капитала.

Список литературы

1. Капельюшников Р.И. Записка Об отечественном человеческом капитале / Р.И. Капельюшников // Препринт WP3/2008/01. – М.: Изд.дом ГУ-ВШЭ, 2008.
2. Царев В.В. Оценка индивидуальной стоимости работника коммерческого предприятия / В.В. Царев, А.Ю. Евстратов // Управление персоналом. – 2008. – №24. – С. 34–39.
3. Холодков А.В. Экономические аспекты управления человеческими ресурсами / А.В. Холодков, С.А. Сурков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – №1. – С. 128–135.
4. Экономическая теория: Учебник для вузов / Под. ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – СПб.: Изд. СПбГУЭФ, Питерком, 1999.
5. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Дж. Кендрик. – М.: Прогресс, 2006.
6. Псахаропулос Д. Вклад образования в экономический рост. Международные сравнения [Текст] / Д. Псахаропулос // Экономика образования. – 1999. – №1. – С. 62–71.
7. Мясоедова Т.Г. Человеческий капитал и конкурентоспособность предприятия / Т.Г. Мясоедова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – №3. – С. 29–37.
8. Смирнов В.Т. Классификация и виды человеческого капитала в инновационной экономике / В.Т. Смирнов, И.В. Скоблякова // Креативная экономика. – 2006. – №12.
9. Демин П.С. Человеческий капитал как фактор европейской экономической интеграции Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://evolutio.info/content/view/890/140/> (дата обращения: 30.12.2016).

Петрова Екатерина Леонидовна

студентка

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса»
г. Владивосток, Приморский край

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ГИПЕРАВТО» Г. ВЛАДИВОСТОКА НА РЫНКЕ ШИН И ИХ ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрена проблема снижения продаж на шинном рынке г. Владивостока. В работе проведен анализ ценовой политики на рынке шин на примере предприятия ООО «Гиперавто» г. Владивостока, а также основных конкурентов предприятия. По результатам исследования ценовой политики шинного рынка и данных по продажам сделан вывод о необходимости создания предприятиями грамотной рекламной кампании и привлекательной системы скидок для повышения продаж.*

***Ключевые слова:** рынок, рынок шин, ценовая политика, спрос, реклама, интернет-маркетинг, SEO.*

Понятие рекламы дано в Федеральном законе от 13.03.2006 №38 «О рекламе» и содержит следующую формулировку: реклама – информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке [1].

В 2016 году на шинном рынке России произошло множество перемен. К одной из главных причин относится изменение структуры шинного рынка как такового. По некоторым причинам снизились поставки шин из-за рубежа в Россию [3]. Поскольку русские производители не смогли обеспечить замещение на внутреннем рынке, а многие из них изначально наращивали экспорт, то в связи с этими факторами множество предприятий объявили себя банкротами и закрылись, не способные выдержать конкуренцию из-за отсутствия конкурентоспособного товара. По мнению специалистов «Nokian Tyres Россия» одно из важных изменений на рынке – обострение конкуренции в среднем ценовом сегменте, вызванное смещением спроса покупателей премиальных шин на шины класса «В». Так же, по их мнению, большое значение имеют программы продвижения и поддержки брендов. В настоящее время специалисты прогнозируют дальнейшее обострение конкуренции – как в премиальном, так и в среднем ценовом сегменте.

Целью статьи является рассмотрение структуры и тенденций шинного рынка г. Владивостока в настоящий момент на основе анализа деятельности предприятия ООО «Гиперавто» г. Владивосток, а также составить рекомендации по улучшению продвижения продукции на рынке.

ООО «Гиперавто» является сетью автомаркетов на территории Дальнего Востока. Предприятие занимается продажей автохимии, комплектующего, запчастей и масла, инструментов и аксессуаров, а также дисков и автошин.

По мнению специалистов маркетингового отдела предприятия ООО «Гиперавто» во Владивостоке занимает примерно 25–30% всех продаж шин. Основными брендами предприятия являются Yokohama, Bridgestone, Pirelli, Hankook и другие. Так же поскольку ООО «Гиперавто» является дистрибьютором шин Yokohama на Дальнем Востоке, это способствует более низким ценам, нежели у конкурентов. Ещё одной особенностью является то, что при покупке шин в автомаркетах ООО «Гиперавто» клиенты получают возможность бесплатно «переобуться» на авто-сервисе Гиперавто в течении 180 дней со дня покупки.

Ещё одним основным отличием предприятия ООО «Гиперавто» является наличие ежемесячной купонной программы, новой каждой месяц, а также сезонные акции и накопительная скидочная система для постоянных клиентов автомаркетов.

Что касается ценовой политики, то тут следует отметить, что ООО «Гиперавто» не является дискаунтером, соответственно цены средние и выше средних. Для клиентов предприятия имеется накопительная дисконтная программа.

И так, если непосредственно перейти к рынку шин, то можно увидеть, что главными его «игроками» являются упомянутый ранее ООО «Гиперавто», а также его основные конкуренты, такие как «Протектор», «1000 размеров» и различные частные предприятия (таблица 1). Ранее конкурентом так же выступал «Шинтоп», но предприятие закрылось. Чтобы оценить конкурентоспособность фирмы целесообразно провести сравнительный анализ по основным образующим факторам относительно ведущих конкурентов.

Таблица 1
Основные конкуренты ООО «Гиперавто» на рынке шин г. Владивостока

Наименование предприятия	Краткое описание	Виды шин	Сезонность шин	Состояние	Цена	Наличие скидок, акции, бонусы.
ООО «Гиперавто»	Основными брендами предприятия являются Yokohama, Bridgestone, Pirelli, Hankook и другие. Является дистрибьютором шин Yokohama на Дальнем Востоке.	– шины джиперские: <i>внедорожные, дорожные, низкопрофильные, универсальные</i> ; – шины легковые: <i>бескамерные, камерные, низкопрофильные</i> .	– зимние; – летние.	Новые.	Шины можно приобрести от 2000 за штуку до 15000.	Накопительная скидочная система для постоянных клиентов (скидка до 25%), сезонная акция «счастливый час».

«Протектор»	Продажа шин и дисков из Японии, Кореи и Китая. Шиномонтаж, шипование, ошиповка любых моделей, новых и б/у шин.	– шины джиперские: <i>внедорожные, дорожные, низкопрофильные, универсальные</i> ; – шины легковые: <i>бескамерные, камерные, низкопрофильные</i> ; – шины грузовые: <i>бескамерные, камерные</i> .	– зимние; – летние; – всесезонные.	– новые; – б/у.	Цены от 1000 до 35000 руб. за штуку.	Отсутствуют.
Автоцентр «1000 размеров»	Онлайн-каталог автомобильных шин и дисков, более 1000 наименований.	– шины джиперские: <i>внедорожные, дорожные, низкопрофильные, универсальные</i> ; – шины легковые: <i>бескамерные, камерные, низкопрофильные</i> ; – шины грузовые: <i>бескамерные, камерные</i> .	– зимние; – летние; – всесезонные; – шипованные; – шины для мототехники; – низкопрофильные шины.	– новые; – б/у.	Цены от 1800 до 47 400 руб. за штуку.	Постоянные скидки держателям дисконтных карт и автомобилям с наклейками. Так же существуют специальные и сезонные скидки.

Как следует из таблицы, «три кита» плотно «держат» шинный рынок за счет большого ассортимента, который составляет более 1000 наименований, относительно низких цен и скидочных программ. Как было ранее отмечено, действительно большим спросом у покупателей пользуются шины класса «В», нежели премиальные шины. В то время как «Протектор» и «1000 размеров» располагают шинами любого вида, «Гиперавто» делает свой упор на легковые и джиперские шины, но поскольку он является непосредственным дистрибьютером, то цены на шины являются одними из самых низких по городу, поэтому предприятие уверенно держится на рынке и располагает большой базой постоянных и случайных клиентов. Так же ООО «Гиперавто» располагает более привлекательной системой скидок нежели его конкуренты и тем самым наращивает ещё большую клиентскую базу.

Не смотря на все эти факторы конечно существуют и отрицательные моменты. До сих пор нестабильная ситуация на рынке авто по-прежнему влияет и на рынок шин [2]. Так же существенным фактором является то, что нынешняя ситуация в экономике сильно ударила в первую очередь по

рекламной деятельности предприятий. Так, например, в «Гиперавто» попал под сокращение штат маркетологов. Это является существенным минусом для предприятия и его деятельности, поскольку из-за шаткой ситуации в экономике многие потребители на время отказались от покупки автомобилей, но на данный момент эта ситуация начинает стабилизироваться и потребители вновь начинают приобретать авто, а следовательно они становятся потенциальными клиентами шинного рынка. Начинает формироваться новый слой потребителей, их контактные аудитории, но для их привлечения нужна грамотная рекламная кампания [4].

Контактные аудитории – это группы лиц или организаций, которые проявляют реальный или потенциальный интерес к организации или оказывают влияние на ее способность достигать поставленных целей.

Основными типами контактных аудиторий, способных оказать влияние на эффективность деятельности ООО «Гиперавто» на рынке это местные контактные аудитории – это местные жители, проживающие рядом с местом производства или сбыта, и внутренние контактные аудитории – это персонал компании, ее собственные работники и служащие.

Изучение непосредственного окружения организации направлено на анализ состояния тех составляющих внешней среды, с которыми организация находится в непосредственном взаимодействии [11].

Следующим шагом проведем анализ рыночной среды ООО «Гиперавто» (таблица 2).

Таблица 2

SWOT анализ ООО «Гиперавто»

	<p>Возможности</p> <p>В случае улучшения экономического положения ожидается рост доходов и повышение уровня жизни населения, как следствие увеличение спроса на новые автозапчасти.</p> <p>С каждым годом происходит изменение моды на автомобили, что ведет к необходимости обновления ассортимента автозапчастей.</p> <p>Развитие инвестиционных возможностей банков коммерческих структур, благодаря чему можно продавать одежду в кредит.</p>	<p>Угрозы</p> <p>Снижение спроса на автомобили.</p> <p>Недостаток денежных средств у потребителей.</p> <p>Нестабильность рубля.</p> <p>Повышение уровня безработицы может снизить уровень дохода населения.</p> <p>Недостаток квалифицированных кадров на рынке рабочей силы.</p>
<p>Сильные стороны</p> <p>Предприятие финансово-стабильное ликвидное.</p> <p>Владелец магазина вкладывает деньги в развитие бизнеса.</p>	<p>СИВ</p> <p>Проведение маркетингового исследования рынка автозапчастей г. Владивостока.</p>	<p>СИУ</p> <p>Повысить конкурентоспособность за счет введения гибких цен.</p> <p>Повышение квалификации продавцов.</p>

Имеется круг постоянных покупателей. Продукция конкурентоспособна на рынке. Широкий ассортимент товаров. Автоматизированная система управления продажами.	Увеличение прибыли и объема продаж запчастей.	Удержание на рынке своих позиций. Поиск новых рынков.
Слабые стороны Низкие расходы на рекламу и продвижение товара. Отсутствие кредитования клиентов.	СЛВ Проведение крупной рекламной кампании. Заключение договоров с банком Росбанк и Примбанк.	СЛУ Налаживание функций маркетинга. Использования стратегии дифференцированного маркетинга. Повышение конкурентоспособности точки за счет сегментирования рынка.

Следует отметить, что хотя предприятие и имеет возможность проведения маркетинговых исследований [4] в области шинного рынка, а так же сбора первичной информации, эти мероприятия проводятся крайне редко и не имеют четко поставленных задач и целей [10]. Чтобы упрочнить свою позицию на рынке, компании ООО «ГиперАвто» следует запустить мероприятия по продвижению её услуг, а именно в данном случае рассматривается продвижения продаж на рынке шин.

Было бы полезным предложить улучшения для компании ООО «ГиперАвто» через интернет-маркетинг [9]. Данная организация имеет огромный портал, который можно развивать и улучшать по средствам SEO и интернет маркетинга. Онлайн продвижение на данный момент является одни из главных источников для привлечения новых клиентов и возврата старых [6].

Для начала необходимо проработать сайт со стороны продвижения и его улучшения. Следующим шагом нужно проработать техническую сторону сайта, проверить наличие дублей страницы, правильность настройки индексации страниц, присутствует ли карта сайта и посмотреть на ее последнюю дату обновления. Для отслеживания потока трафика, клиента на сайте должны присутствовать счетчики Яндекс Метрики и Google Аналитики. После всех работ стоит следить за обновлениями поисковых систем Google и Яндекс. Снимать позиции, делать анализ о сайте, смотреть на ошибки, постоянно развивать, как внутреннюю часть, так и внешнюю.

Offline рекламой может заниматься каждый, но она приносит гораздо меньше дохода и клиентов, в нее приходится очень вкладываться и отдача от намного ниже чем от online. Речь не идет про медиа рекламу на ТВ – это тоже огромная ЦА, но это дорогой продукт, но если брать онлайн рекламу, то можно влиться в тот же медиа контент, например, youtube, новый сервис одноклассников, который еще не все прощупали, пока он сырой стоит работать с ним, т.к. реклама дешевле чем на остальных популярных площадках. Интернет-маркетинг не стоит на месте и его стоит развивать постоянно, он прогрессируют и нужно успевать следить за ним [7].

Следует использовать компьютерные информационные технологии на всех стадиях жизненного цикла изделия [8].

Подводя все итоги, хотелось бы подчеркнуть, что на шинном рынке у автомаркета ООО «Гиперавто» огромный потенциал. Эта компания является одной из лидирующих во Владивостоке, имея огромные рейтинги среди покупателей, так как удовлетворяет запросы потребителей в большинстве случаев и предоставляет спектр дополнительных услуг.

Но негативным фактором, который нельзя не отметить является тот факт, что компания почти не вкладывает деньги в рекламу. Рекламная деятельность компании слаба и это отражается на продажах. Взять к примеру акцию «Выгодный час», где в течение установленного промежутка времени почти на все товары действует двадцати пятипроцентная скидка. Эта акция часто не приносит предполагаемого магазину дохода, потому что многие заинтересованные в ней потребители просто не проинформированы об этом мероприятии.

Сети автомаркетам ООО «Гиперавто» необходима активная рекламная компания для привлечения потребителей. И как было предложено ранее, лучше всего на данном этапе деятельности, на сегодняшний день этому поспособствовало бы онлайн продвижение.

Таким образом, на данный момент, интернет-маркетинг – лучший способ продвинуть компанию ООО «Гиперавто», что поможет ей закрепить и так высокое место на рынке, привлечь новых потребителей и увеличить доходы.

Список литературы

1. Федеральный закон от 13.03.2006 №38-ФЗ (ред. от 08.03.2015, с изм. от 03.07.2016) «О рекламе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) // Собрание законодательства РФ. – 20.03.2006. – №12. – Ст. 1232.
2. Толстова А.З. Тенденции автомобильного рынка РФ / А.З. Толстова, М.М. Мусоян // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-avtomobilnogo-rynka-r> (дата обращения 27.09.2015).
3. Литвиненко С. Автомобильный рынок России: результаты 2014 года и перспективы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pwc.ru/ru_RU/ru/automotive/publications/assets/201502_pwc_automotive_press-briefing_final.pdf
4. Титова С.С. Тенденции развития автомобильного рынка в России / С.С. Титова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – №10 (37). – С. 82–85.
5. Бондаренко В.В. Менеджмент организации / В.В. Бондаренко, В.А. Юдина, О.Ф. АLEXИНА // Введение в специальность: Учебное пособие. – М.: Кнорус, 2014. – 232 с.
6. Кметь Е.Б. Маркетинговые коммуникации: теория, практика, управление: Учебник для магистрантов / Е.Б. Кметь. – Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2016. – 171 с.
7. Музыкант В.Л. Реклама: Учеб. пособие для студентов вузов, обуч. по специальности 032401 «Реклама» и 080111 «Маркетинг» / В.Л. Музыкант. – М.: РИОР: Инфра-М, 2015. – 208 с.
8. Дремлюга О.А. Роль CALS-технологий в системе управления качеством продукции на швейном предприятии / О.А. Дремлюга // Тенденции и перспективы развития легкой промышленности и сферы услуг: Материалы междунар. науч.-практ. конф. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://portfolio.vvsu.ru/dev/publications/thesis/details/tid/629/material/16134/>
9. Васильев Г.А. Рекламный маркетинг: Учеб. пособие / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 276 с.
10. Лаптев В.Г. Маркетинговые задачи предприятий / В.Г. Лаптев // Маркетинг. – 2013. – №1. – С. 10–19.
11. Кметь Е.Б. Управление маркетингом: [Текст]: Учебник / Е.Б. Кметь, А.Г. Ким. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. – 308 с.

Петрова Елена Михайловна

канд. экон. наук, доцент

Пятигорский филиал

ФГБОУ ВО «Российский экономический

университет им. Г.В. Плеханова»

г. Пятигорск, Ставропольский край

DOI 10.21661/r-117038

БРЕНДИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Аннотация: в статье рассматриваются концептуальные подходы к пониманию и формированию бренда территории. Отражены основные аспекты бренда территории. Перечислены требования, которым должен соответствовать территориальный бренд. Проанализирована практика разработки и продвижения брендов российских городов и регионов.

Ключевые слова: бренд, территория, брендинг, маркетинг, маркетинговая стратегия.

В последние годы в нашей стране вопросы брендинга территорий занимают ключевые позиции в научной полемике и практической деятельности по проблемам территориального развития. Это обусловлено повышением ответственности региональных властей за социально-экономическое развитие российских регионов, что привело к усилению конкуренции между ними в привлечении инвестиций, развитии туризма, проведении спортивных и культурных мероприятий и других направлениях.

В научной литературе теоретические подходы к содержанию понятия «брендинг территории» являются дискуссионными, что объясняется множеством интерпретаций понятия «бренд территории». Понятие «брендинг», означающий процесс создания бренда, разработано в рамках товарного брендинга, возникшего в ходе смены этапов маркетинга. По мнению большинства ученых, основным фундаментом для развития теории о брендинге территории послужила концепция корпоративного брендинга. Проникновение культа бренда в сферу территориального маркетинга произошло по двум бизнес-каналам: въездной туризм и экспорт местных товаров и услуг. Туристический маркетинг находился ближе других к корпоративной среде, поскольку туризм – это бизнес. Впервые в качестве термина словосочетание «брендинг территорий (мест)» употребил один из ведущих мировых специалистов в области брендинга Саймон Анхольт в 2002 году. Он стал основным разработчиком комплексного подхода к брендингу территорий в противовес специализированному, сфокусированному на каком-то одном аспекте, например, туризме.

Анализ литературы показал, что в определениях бренда территории (мест) большинство ученых акцентируют внимание на двух аспектах: на впечатлении внешнего потребителя и/или на внутренней идентичности территории. Так, по мнению Т.В. Мещерякова, бренд территории пред-

ставляет собой символическую виртуальную психо-эмоционально-социальную конструкцию в восприятии потребителей территории, отражающую совокупность геополитических, эко-социально-культурных, исторических, экономических и других характеристик территории, которые формируют их представления о привлекательности данного места и его преимуществах по сравнению с другими территориями [5]. Д.В. Визгалов рассматривает бренд города как «нечто, находящееся «посередине» между видением города изнутри и восприятием города извне. Эти два образа города активно влияют друг на друга, меняют друг друга и определяют бренд. Видение города изнутри – это не что иное, как городская идентичность. А восприятие города извне – имидж города» [2].

Бренд территории можно рассматривать в следующих аспектах:

- уникальный эмоционально-окрашенный образ, обусловленный природными, историческими, производственными, социально-культурными или другими особенностями территории;

- обещание потребителям территории желаемых потребительских качеств;

- гарантия качественного удовлетворения запросов потребителя территории, получения определенных выгод;

- повышенный субъективный уровень ценности территории для потребителя и его удовлетворенности, формируемый через позитивные ассоциации, побуждающие к потреблению территории и напоминающие о ней;

- важнейший фактор конкурентных преимуществ и доходов территории, ценный нематериальный актив её экономики [3].

Такое системное представление территориального бренда позволяет сформировать ряд требований, которым он должен соответствовать:

- гарантировать целевой аудитории (жителям, инвесторам, деловым посетителям, туристам) предоставление соответствующего набора услуг; наличие определенного (ожидаемого) уровня инфраструктуры;

- создавать факторы, необходимые для привлечения потоков посетителей территории и необходимых ресурсов;

- транслировать во внешнюю среду информацию о предоставляемых преимуществах и выгодах для целевых групп потребителей.

Бренд территории охватывает все ключевые элементы жизни территории: экономику, культуру, известные марки для экспорта, туризм. В основе бренда территории может лежать некоторая общепризнанная уникальность территории, связанная с географическим местом (озеро Байкал), местом исторического события (Куликово поле), местными производителями («вологодские кружева»), развитием культуры (Санкт-Петербург – культурная столица России) и др.

Наибольшее практическое воплощение получили модель создания бренда «Колесо бренда» и модель конкурентной идентичности С. Анхольта.

Модель «Колесо бренда» разработана британской компанией Bates Worldwide. В соответствии с этой моделью бренд представляет собой набор из пяти «оболочек», вложенных одна в другую: суть бренда, индивидуальность, ценности, выгоды/преимущества, атрибуты. Следует отметить, что эта концепция хорошо разработана и применяется для компаний

и их продуктов, однако не всегда легко адаптируется для брендов территории. Тем не менее, есть российские примеры удачного формирования бренда территории (города), которые хорошо описываются данной концепцией, например, бренд города Перми. Бренд Перми – один из первых образцов идентичности, основанных не на исторических или фольклорных образах, а ориентированный на современность.

Модель бренда С. Анхольта основана на концепции конкурентной идентичности, которая представлена в виде шестиугольника, включающий шесть элементов современного бренда территории: туризм, экспортные бренды, политику, инвестиции и иммиграцию, культуру и наследие, людей [1]. В идеальной ситуации бренд должен охватывать все шесть составляющих, формируя целостный образ территории.

В 2005 году С. Анхольтом был разработан и запущен Проект «Национальный индекс брендов». Индекс основан на опросах жителей развитых и развивающихся стран относительно их отношения к зарубежным государствам в шести аспектах: экспорт (имидж продуктов и технологий из данной страны); качество управления (честность и компетентность власти); культурное наследие; люди (образование, открытость, дружелюбие); привлекательность для туристов; иммиграция/инвестиции (привлекательность страны для жизни, работы или учебы).

Топ-10 по своему составу в 2015 году составил: США, Германия, Великобритания, Франция, Канада, Япония, Италия, Швейцария, Австралия, Швеция. Россия занимает 22 строчку, опередив Китай, Сингапур и Аргентину. Самую высокую оценку наша страна получила в категории «Культура» (9 место в рейтинге), самую низкую – в категории «Управление» (42 место).

В нашей стране первой попыткой оценить город как своеобразный «товар» или «услугу», которую потребляет каждый его житель, можно назвать «Интегральный рейтинг ста крупнейших городов России», проводимый институтом территориального планирования «Урбаника» (Тор-100) [4]. Цель рейтинга – определить наиболее благоприятный по соотношению показателей «стоимости» и «качества» жизни крупный город для проживания в стране. Рейтинг не оперирует экспертными мнениями, использует только общедоступные статистические показатели.

Мировая практика брендинга территорий имеет большое количество разнообразных примеров создания брендов территорий с целью повышения ее конкурентоспособности. Современные методы привлечения ресурсов и инвестиций основаны на успешности брендов многих городов мира – Париж, Нью-Йорк, Рим, Венеция, Амстердам и так далее. В настоящее время ряд территорий проводит ребрендинг, воздействуя на давно сложившийся образ, обновляя его.

В России также есть положительные примеры, которые в большей части соответствуют развитию современных брендинговых коммуникаций. В этой связи следует отметить проекты Перми, Калужской области, Ненецкого автономного округа, Сколково. Бренды этих городов и регионов базируются на стратегии развития и сравнительных конкурентных преимуществах, например, природные ресурсы на севере Европы (Ненецкий АО) или наука и инновации (Сколково). Примерами успешного брендинга могут выступать типичные старорусские провинциальные города Углич, Мышкин, Суздаль. В России есть столетиями возвращенные города-

бренды – Москва, Санкт-Петербург, Ярославль, Владимир, Новгород, Тверь и др. Новейшим примером отечественной брендинговой кампании является проведение зимней Олимпиады в Сочи в 2014 г. Город получил импульс в развитии через проведение события мирового масштаба. Была модернизирована городская и туристическая инфраструктура, привлечены значительные финансовые, медийные и другие ресурсы.

Брендинг является одним из важных инструментов маркетинга территории. В последние годы в стратегическом планировании развития территорий успешно используются маркетинговые инструменты.

Первая маркетинговая стратегия развития города в России была разработана для города Лермонтова Ставропольского края администрацией города Лермонтова совместно с Фондом «Институт экономики города». Девиз Маркетинговой стратегии развития города Лермонтова – «Город высоких стандартов», что подразумевает реализацию к 2020 году целей:

1) сохранение и развитие городского сообщества через создание комфортной городской среды;

2) развитие Лермонтова в качестве многофункционального Центра Кавказских Минеральных Вод.

Планировалось, что успех проекта послужит распространению применения маркетинговых технологий российскими городами и регионами. Опыт разработки Маркетинговой стратегии города Лермонтова «Город высоких стандартов» был включен в учебные программы по маркетингу территорий в Государственном университете – Высшей школе экономики.

Но, как показывает практика, большинство проектов по маркетингу и брендингу территории, реализуемых в нашей стране, не увенчались успехом. К сожалению, некоторые регионы действуют по веянию моды, что приводит их усилия к сомнительным с точки зрения эффективности результатам.

Важно подчеркнуть, что брендинг территории в первую очередь необходим территориям, для которых ключевая цель развития заключается в повышении качества жизни местных жителей. Отсюда, главной целевой группой в процессе реализации программ по территориальному брендингу является местное население.

Таким образом, брендинг территорий – управленческим инструмент, который позволяет удерживать и привлекать жителей, инвесторов и туристов. Формирование бренда территории есть одна из форм противодействия вызовам и кризисным явлениям глобального мира.

Список литературы

1. Анхольт С. Бренд Америка: мать всех брендов [Текст] / С. Анхольт, Дж. Хильдрет. – М.: Добрая книга, 2010. – 232 с.
2. Визгалов Д.В. Брендинг города [Текст] / Д.В. Визгалов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2011. – 158 с.
3. Визгалов Д.В. Маркетинг города: практики в поисках теории [Текст] / Д.В. Визгалов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – №3. – С. 78–85.
4. Институт территориального планирования «Урбаника» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.urbanica.spb.ru
5. Мещеряков Т.В. Концептуальные положения по управлению территориальным маркетингом: институциональный подход [Текст] / Т.В. Мещеряков. – СПб.: Изд-во СЗГТУ, 2010. – 242 с.

Ромашова Элина Анатольевна
студентка

Силаева Елена Владимировна
канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный
университет сервиса»
г. Тольятти, Самарская область

ВЛИЯНИЕ СТАНДАРТИЗАЦИИ НА ОБЩЕСТВО

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные стандарты ISO, их аналоги в России, а также их влияние на общество и распространение по миру. Рассмотрена статистика принятия стандартов предприятиями по миру. Авторами проведен анализ изменений после внедрения стандартов по миру, выявлено, какую они принесли пользу.

Ключевые слова: стандартизация, сертификация, стандарты ISO, государственные стандарты, влияние стандартизации, влияние сертификации, сертификация предприятия.

В нашей стране принята Государственная система стандартизации Российской Федерации (ГСС), которая содержит в себе пять главных стандартов:

1. ГОСТ Р 1.0–2012 Стандартизация в Российской Федерации. Основные положения.

2. ГОСТ 1.2–2009 Межгосударственный стандарт. Межгосударственная система стандартизации. Стандарты межгосударственные, правила и рекомендации по межгосударственной стандартизации. Правила разработки, принятия, применения, обновления, отмены.

3. ГОСТ 1.3–92 Межгосударственная система стандартизации. Правила и методы принятия международных и региональных стандартов в качестве межгосударственных стандартов.

4. ГОСТ Р 1.4–2004 Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты организаций. Общие положения.

5. ГОСТ Р 1.5–2012 Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты национальные. Правила построения, изложения, оформления и обозначения.

Госстандарты России регулируют следующие аспекты:

- требования к качеству продукции, работ, услуг, обеспечивающие безопасность для жизни, здоровья и имущества, охрану окружающей среды, обязательные требования техники безопасности и производственной санитарии;

- требования совместимости и взаимозаменяемости продукции;

- методы контроля требований к качеству продукции, работ и услуг, обеспечивающих их безопасность для жизни, здоровья людей и имущества, охрану окружающей среды, совместимость и взаимозаменяемость продукции;

- основные потребительские и эксплуатационные свойства продукции, требования к упаковке, маркировке, транспортировке и хранению, утилизации;

– положения, обеспечивающие техническое единство при разработке, производстве, эксплуатации продукции и оказании услуг, правила обеспечения качества продукции, сохранность и рациональное использование всех видов ресурсов, термины, определения и обозначения и другие общетехнические правила и нормы.

Стандарты имеют прямое влияние на производителей, но помимо этого стандарты широко влияют на общество. В первую очередь здесь нужно вспомнить о защите потребителей и их информированности, которые могут быть улучшены с помощью стандартов (например: стандарты по безопасности продукции или стандарты, которые устанавливают какую информацию производителей должен в обязательном порядке указывать на упаковке).

Также стандарты оказывают помощь малому и среднему предпринимательству. стандарты служат, чтобы сделать доступным более широкий диапазон продукции и, следовательно, больших рыночных возможностей, так как продукция или ее составные элементы будут совместимы со всеми производителями далее по цепочке добавленной стоимости. Сейчас этот аспект всё больше проявляется, ярким примером является стандартизация разъемов для наушников. Сейчас стандартный разъем наушников составляет 3,5 мм. 10 лет назад почти каждая фирма производитель мобильных телефонов ставила свой разъем: Nokia имела 2,5 мм разъем, Fly и Samsung имели разъемы одного типа (тонкая пластина), но отличались по длине.

Особое место занимают стандарты ISO серии 9000, которые описывают требования к системе менеджмента качества. Они являются общепризнанным средством, которое дает возможность предприятиям находить решения в вопросах управления и эффективности. Согласно подходу стандартов системы качества: качество – это совокупность характеристик объекта, имеющая отношение к его способности удовлетворить установленные и предполагаемые требования потребителя. При этом, что важно, под объектом качества может пониматься как собственно продукция (товары или услуги), процесс ее производства, так и производитель (организация, система или даже отдельный работник). Что наиболее существенно для качества: чтобы произведенная продукция при тестировании удовлетворяла набору требований, чтобы она качественно производилась или чтобы каждый работник был обучен качественному производству? Согласно ISO 9000 ответ на этот вопрос будет таков: главное это система качества – особая организация системы производства. А главное в этой организации – это документированность всех процессов, относящихся к производству, от закупки комплектующих и материалов до доставки продукции потребителю.

За десять лет с 2000 года (год, когда эти стандарты начали распространяться по миру) количество предприятий, сертифицированных на соответствие стандарту ISO 9001 увеличилось почти в три раза и превысило 1,1 млрд (рис. 1).

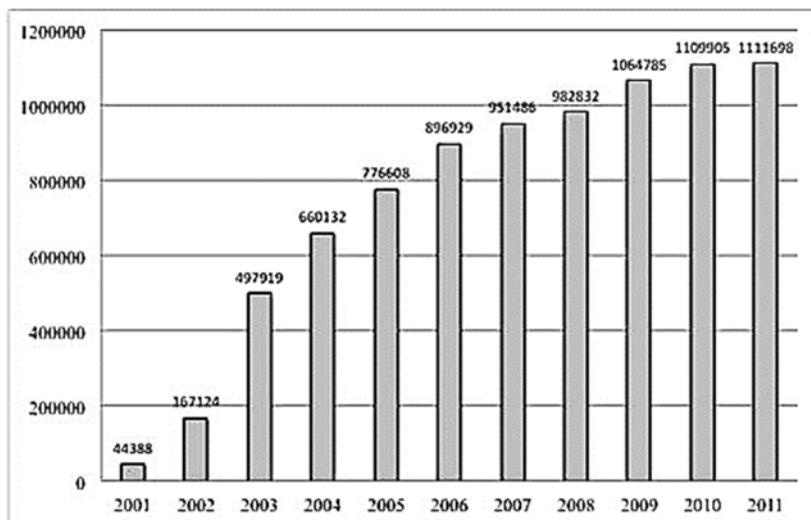


Рис. 1

С 2011 года рост количества предприятий, сертифицированных на соответствие стандарт ISO 9001 в среднем составляет 0,05% в год.

В настоящее время семейство (серия) ИСО 9000 включает:

- все международные стандарты с номерами ИСО 9000 – 9004, в том числе все разделы (которые могут модифицироваться отдельно) стандарта ИСО 9000 и стандарта ИСО 9004;
- все международные стандарты с номерами ИСО 10001 – 10020, в том числе все их разделы;
- ИСО 8402 и в отдельных случаях – некоторые другие стандарты, определяющие специфическую деятельность поставщика.

Три стандарта ИСО серии 9000 (ИСО 9001, ИСО 9002 и ИСО 9003) являются фундаментальными документами Системы Качества.

Имеются также стандарты по защите окружающей среды, эти стандарты принимаются вслед за Европой. В 2007 году в России был принят ISO 14001 и нашел своё отражение в стандарте ГОСТ Р ИСО 14001–2007. Данный стандарт имеет своими целями уменьшение негативного воздействия на окружающую среду и повышение экологической и экономической деятельности предприятия, также подходит для использования любым предприятием.

Анализ количества предприятий в мире, сертифицировавших свои системы экологического менеджмента на соответствие международному стандарту ISO 14001, за 10 лет от принятия стандарта показал более чем семикратное их увеличение (рис. 2).

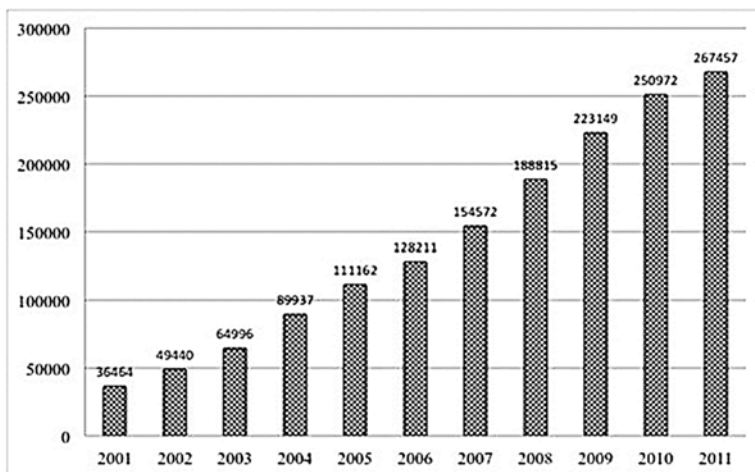


Рис. 2

С 2011 года рост количества предприятий в мире сертифицированных по этому стандарту в среднем составляет 1,5% в год.

Главные преимущества, которые получает предприятие при сертифицировании на этот стандарт:

- отсутствие штрафов и снижение коэффициента при расчете платы за негативное воздействие на окружающую среду за соответствие требованиям природоохранному законодательству;
- значительная экономия ресурсов и энергии, благодаря внедрению более эффективной стратегии управления;
- устранение барьеров в торговле на международном уровне;
- возможность выхода на рынок экологически чистых продуктов;
- повышается уровень оценочной стоимости основных фондов.

Подводя итог вышесказанному можно сделать вывод, что стандартизация приносит обществу только пользу:

- защищает потребителей и их информированность;
- дает доступ малому и среднему предпринимательству к более широкому диапазону продукции;
- помогает предприятиям выстроить правильную систему менеджмента качества;
- охватывает вопросы по защите окружающей среды.

Список литературы

1. Боларев Б.П. Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия: учеб. пособие для вузов по направлению 38.03.06 (100700) «Торговое дело» / Б.П. Боларев. – М.: Инфра-М, 2015. – С. 211–213.
2. Николаева М.А. Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия: практикум: Учеб. пособие для вузов по специальностям «Коммерция», «Маркетинг» / М.А. Николаева, Л.В. Карташова, Т.П. Лебедева [и др.]. – М.: ФОРУМ, 2014. – 63 с.
3. Элькин Г.И. Применение современных стандартов стимулирует развитие производства // БОСС. Бизнес: организация, стратегии, системы. – 2010. – №6.
4. Элькин Г.И. Роль стандартов в повышении энергоэффективности и энергосбережения // Стандарты и качество. – 2010. – №2.

Рыкунова Любовь Сергеевна

магистрант

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет
им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»
г. Екатеринбург, Свердловская область

DOI 10.21661/r-116743

РАЗРАБОТКА ДОКУМЕНТИРОВАННОЙ ПРОЦЕДУРЫ «КОНТРОЛЬ ГЕОМЕТРИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ РЕЗЦОВ»

***Аннотация:** в статье описан порядок разработки документированной процедуры, проанализирован процесс контроля резцов на ООО «УЗИС» и разработан документ с оценкой результативности данного процесса.*

***Ключевые слова:** документированная процедура, СМК, контроль, резцы, результативность процесса.*

Цель документирования системы качества заключается в создании организационно-методической и нормативной основы для построения и функционирования СМК, соответствующей рекомендациям и требованиям стандартов семейства ИСО 9000:2000. Основными задачами документирования являются: установление и нормирование требований к выполнению работ в системе качества; обеспечение воспроизводимости процессов административного управления качеством; регулярная регистрация фактических данных о качестве продукции и состоянии системы качества в ходе ее функционирования и совершенствования; обеспечение идентификации и прослеживаемости продукции и измерительного оборудования; закрепление лучших традиций и накопленного опыта по организации и проведению работ в системе качества; разрешение и предупреждение спорных вопросов в процессе деятельности в системе качества; обеспечение оценки соответствия продукции и системы менеджмента качества.

На титульном листе документированной процедуры (рисунок 1) указаны следующие сведения: наименование организации, наименование процесса СМК, сведения о разработчике, идентификация документа, идентификация количества страниц в документе. В нашем случае: ДП-4.2.2-01–2016.

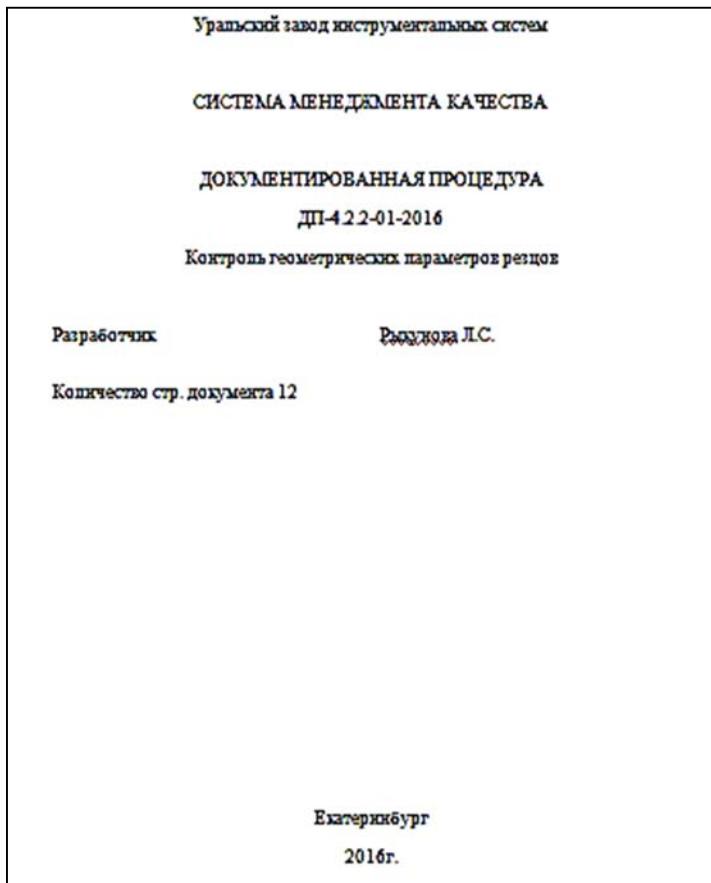


Рис. 1. Титульный лист документированной процедуры

В разделе «Область применения» (рисунок 2) описано распространение данного документа, на что установлены требования. Для этого была составлена классификация резцов по каталогу выпускаемой продукции ООО «УЗИС».

	Система менеджмента качества ДП-4 2 2-01-2016	Сизмен. № Дата	Стр. всего 12
--	---	----------------	---------------

Область применения

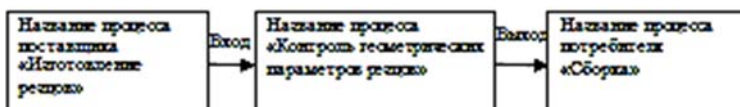
Данная документированная процедура распространяется на непосредственный контроль резцов типов R445, R325, R105, R104, R103, R102, R100. Владелец процесса является контролер ОТК.

1. Общие положения

1.1 Информация о владельце процесса и вышестоящего процесса

Владелец процесса «Контроль геометрических параметров резцов»	Контролер ОТК
Владелец вышестоящего процесса «Контроль производимой продукции»	Начальник ОТК

1.2 Модель взаимодействия процессов СМК



1.3 Требования к входу

Вход	Процесс поставщика (подразделение)	Владелец процесса поставщика	Требования к входу
Резцы	Цех №3	Мастер участка готовой продукции	Соответствие выполнению резцов конструкторско-технологической документации

Рис. 2. Разделы «Область применения» и пункты 1.1–1.3 «Общих положений»

В «Общих положениях» (рисунок 2, 3, 4) указаны владелец описанного и вышестоящего процесса, модель взаимодействия процессов, на основании маршрутного листа. Требования к выходу, входу и сама модель процесса составлена ориентируясь на опыт работы с данным процессом. Требования к ресурсам разработаны на основании имеющихся аттестатов поверки, рабочей инструкции контролера ОТК и положении об отделе тех-

нического контроля. Требования к управляющим воздействиям разработаны на основании технологического процесса, чертежа и разрабатываемой ДП.

	Система менеджмента издательство ДП-4 2 2-01-2016	Сизман № Дата	Стр. всего 12
--	--	---------------	---------------

1.4 Требования к выводу

Выход	Процесс потребителя (подразделение)	Владелец процесса потребителя (руководитель подразделения)
Результаты, Запись в журнале отклонений	Участок сборки	Мастер участка готовой продукции

1.5 Модель процесса

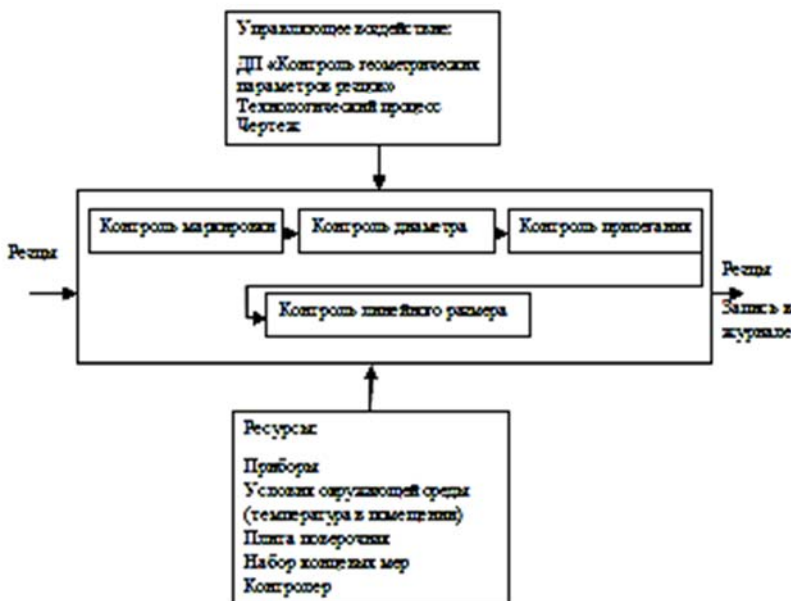


Рис. 3. Пункты 1.4–1.5 раздела «Общие положения»

	Система менеджмента качества ДП-4 2 2-01-2016	Сизимен № Дата	Стр. всего 12
--	---	----------------	---------------

1.6 Требования к ресурсам

Ресурс	Процесс-поставщик ресурса (подразделение)	Владелец процесса поставщика ресурса (руководитель подразделения)	Требования к ресурсу
Приборы	Отдел технического контроля	Начальник ОТК	Аттестат поверки
Условия окружающей среды	ОТК	Начальник ОТК	Н.у. окружающей среды
Плита поверочная	ОТК	Начальник ОТК	Аттестат поверки
Набор концевых мер	ОТК	Начальник ОТК	Аттестат поверки
Контролер	ОТК	Начальник ОТК	Среднее техническое образование

1.7 Требования к управляющим воздействиям

Управляющие воздействия	Процесс управления (подразделения)	Владелец процесса управления
ДП «Контроль геометрических параметров резцов»	ОТК	Начальник ОТК
Технологический процесс	Технологический отдел	Технолог
Чертеж	Конструкторский отдел	Конструктор

Рис. 4. Пункты 1.6–1.7 раздела «Общие положения»

В «Терминах и определениях» (рисунок 5) указаны термины, применяемые в данной документированной процедуре и их определения с указанием источника.

В «Обозначениях и сокращениях» (рисунок 5) указаны обозначения и сокращения, которые встречаются в тексте документированной процедуры с пояснениями.

В «Нормативных ссылках» (рисунок 5) указаны все документы, на которые в тексте даны ссылки, с указанием идентификационного номера и названия.

	Система менеджмента качества ДП-4 2 2-01-2016	Система № Дата	Стр. всего 12
--	---	----------------	---------------

2. Термины и определения

В настоящей процедуре применяются термины с соответствующими определениями согласно ГОСТ Р ИСО 9000-2015.

3. Обозначения и сокращения

В настоящей процедуре применяются следующие обозначения и сокращения:

ДП – документированная процедура;

ОТК – отдел технического контроля;

СМК – система менеджмента качества.

4. Нормативные ссылки

В настоящей процедуре используются ссылки на следующие нормативные документы: ГОСТ Р ИСО 9000-2015, ГОСТ Р ИСО 9001-2015, чертеж и технологическая документация на резцы.

Рис. 5. Разделы «Термины и определения», «Обозначения и сокращения», «Нормативные ссылки»

В «Описании процесса» подробно описан процесс СМК в текстовом виде, а также указан кратко в графической форме, с применением процессного подхода. Графическая форма описания процесса представляет собой алгоритм процесса в виде элементов блок-схемы (рисунок 6, таблица 1). Составлено на основании опыта работы с процессом.

Описание алгоритма процесса:

1. После того как резцы и соответствующий им чертеж с технологической документацией доставлены в ОТК и предъявлены в журнал распределителем работ, контролер ОТК приступает к работе.

2. Сначала контролер проверяет соответствие конструкции и маркировки резца чертежу.

3. Если обнаружены несоответствия: либо распределитель работ ищет нужный чертеж, либо маркировщик вносит изменения в наименование резцов согласно чертежу. Контроль возобновляется сначала после устранения несоответствий.

4. Затем контролер предварительно подготовив (т.е. очистив) его поверхность и настроив рычажную скобу согласно технологической документации, контролирует диаметр резца по допуску на чертеже.

5. Для контроля размера от оси до вершины пластины, контролер притирает заданный в технологической документации набор плиток.

6. Контролер настраивает штангенрейсмус на заданный набор плиток согласно технологической документации.

7. Далее к каждому резцу контролер прикручивает пластину и проверяет прилегание щупом по технологической документации.

8. В случае если прилегания нет, контроль этого резца прекращается с занесением соответствующей записи в журнал.

9. Если пластина плотно прилегает, контролер устанавливает резец в приспособлении перпендикулярно лыске согласно технологической документации.

10. Далее контролер проверяет размер, указанный в чертеже.

11. Все зарегистрированные отклонения заносятся контролером в журнал (Приложение А), а количество проверенных деталей, дату и подпись в маршрутный лист. Если отклонений нет, распределитель работ перемещает резцы на участок сборки. В случае наличия отклонений, резцы остаются в ОТК до принятия решения технологом.

12. Технолог принимает решение о годности/не годности, необходимости доработки. В том случае если резец признается бракованным, начальник ОТК выписывает на деталь Акт о несоответствующей продукции (Приложение Б) и определяет ответственного за расследование. Если необходима доработка, мастер участка отдает резцы в цех на соответствующую доработку, после чего предъявляет контролеру вновь. Контролером под соответствующим отклонением пишется либо слово «Доработано», либо новое обнаруженное несоответствие, по которому вновь принимается решение технолога.

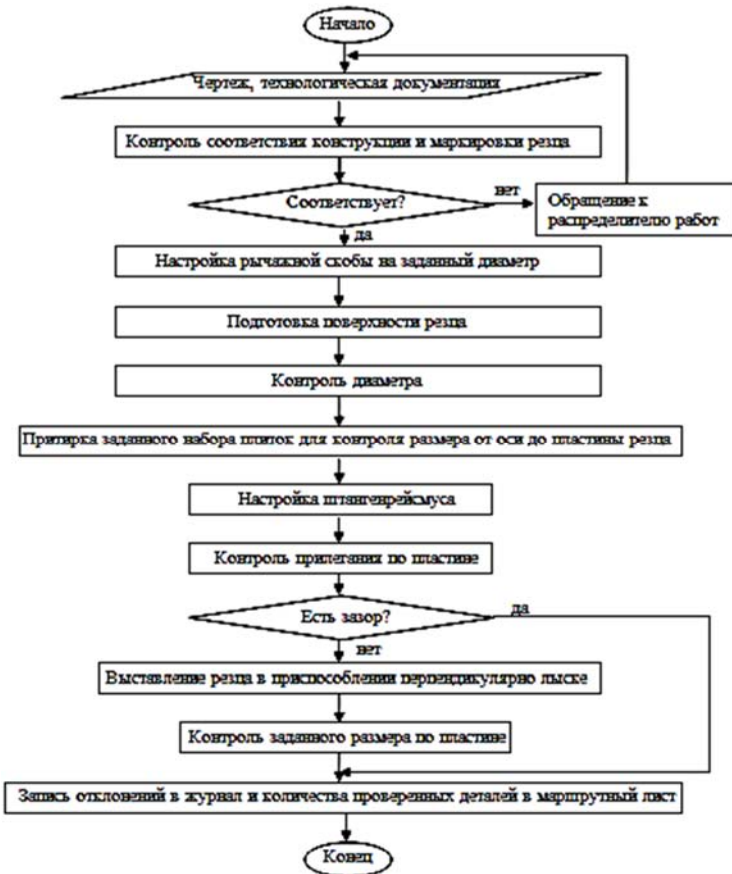


Рис. 6. Блок-схема процесса

Таблица 1

Алгоритм процесса

<i>Название этапов процесса СМК</i>	<i>Участники</i>	<i>Необходимые записи/документы</i>
Контроль соответствия конструкции и маркировки резца	Контролер ОТК, Распределитель работ	Чертеж
Принятие решения		
Настройка рычажной скобы на заданный диаметр		Чертеж
Подготовка поверхности резца		Технологическая документация
Контроль диаметра		Чертеж
Притирка заданного набора плиток для контроля размера от оси до пластины резца		Технологическая документация
Настройка штангенрейсмуса		Технологическая документация
Контроль прилегания по пластине		Технологическая документация
Принятие решения		
Выставление резца в приспособлении перпендикулярно лыске		Технологическая документация
Контроль заданного размера по пластине		Чертеж
Запись отклонений в журнал и количества проверенных деталей в маршрутный лист		Записи в журнале (Приложение А), маршрутном листе
Принятие решение технологом	Технолог, Распределитель работ Начальник ОТК Мастер участка готовой продукции	Записи в журнале (Приложение А), Акт о несоответствующей продукции (Приложение Б)

В «Оценке результативности процесса СМК» (рисунок 7) указаны критерии оценки результативности процесса СМК и описывается методика данной оценки. Данный раздел необходим для оценки результативности не только процесса, но и в дальнейшем для оценки результативности СМК в целом.

6. Оценка результативности процесса СМК

Показатель результативности процесса	Оценка показателя результативности	Периодичность оценки	Форма записи
Доля годных деталей	Количество резов за исключением тех, что признаны бракованными к общему количеству резов	Ежемесячно	Журнал
Доля доработок	Доля резов, подвергшихся какой-либо доработке к общему количеству резов	Ежемесячно	Журнал

Рис. 7. Раздел «Оценка результативности»

В разделе «Ответственность и полномочия» (рисунок 8) указываются обязанности всех участников процесса в виде матрицы распределения ответственности на основании рабочих инструкций. Матрица распределения ответственности представляет собой таблицу, в которой столбцы – участники процесса СМК, а строки – этапы процесса СМК. На пересечении столбцов и строк буквенно обозначается уровень ответственности участников: О – ответственный за этап, С – соисполнитель этапа, И – исполнитель этапа; У – утверждающий документ.

	Система менеджмента качества ДП-4.2.2-01-2016	С измен. №	Дата	Стр. всего 12
--	---	------------	------	---------------

7. Ответственность и полномочия

7.1 Матрица распределения ответственности

Название этапов процесса СМК	Участники процесса		
	Контролер ОТК	Начальник ОТК	Технолог
Контроль соответствия конструкции и маркировки реза	О, И		
Настройка рычажной скобы на заданный диаметр	О, И		
Подготовка поверхности реза	О, И		
Контроль диаметра	О, И		
Притирка заданного набора плиток для контроля размера от оси до пластины реза	О, И		
Настройка штангенрейсмуса	О, И		
Контроль прилегания по пластине	О, И		
Выставление реза в приспособлении перпендикулярно лиске	О, И		
Контроль заданного размера по пластине	О, И		
Запись отклонений в журнал и количества проверенных деталей в маршрутный лист	И	О	У

Рис. 8. Раздел «Ответственность и полномочия»

В качестве приложений к документированной процедуре указана форма записей документов, применяемых в данном процессе т.е. форма журнала (рисунок 9) и акта о несоответствующей продукции (рисунок 10). Указан характер приложения применительно к данному процессу (обязательное), а также идентификация и наименование приложения.

Система менеджмента качества ДП-4.2.2-01-2016		С измен. №	Дата	Стр. всего 12			
---	--	------------	------	---------------	--	--	--

Приложение А
(обязательное)

Форма журнала контроля

Наименование детали	Исполнители	Предъявлено (шт.)	Годные (шт.)	Доработка (шт.)	Брак (шт.)	Выявленные отклонения	Число	Подпись
R105.16/22-TP11	Фролов С.И. Николаев А.В.	22			22	1) Зазор по пластине – 3 шт. 2) 0...+0,05 ф. -0,1 5шт 3) Ø16-0,009 ф. 16,005 -все	5.12.16	
Решение технолога						п.1, п.3 доработать; п.2 допустить	6.12.16	
...								

Рис. 9. Форма журнала контроля

Система менеджмента качества ДП-4.2.2-01-2016		С измен. №	Дата	Стр. всего 12			
---	--	------------	------	---------------	--	--	--

Приложение Б
(обязательное)

Акт о несоответствующей продукции

Наименование детали _____, номер заказа _____.

Количество несоответствующих _____ шт. Всего _____ шт. в партии

Несоответствие выявлено на операции № _____.

Характер несоответствия _____

Причина несоответствия _____

Выявлены в несоответствии _____

Затраты на несоответствующую продукцию _____

Возможные исправления _____

Начальник ОТК _____ *ФИО Подпись*

Технолог _____ *ФИО Подпись*

Экономист _____ *ФИО Подпись*

Ответственный за расследование _____ *Должность, ФИО, Подпись*

Рис. 10. Акт о несоответствующей продукции

«Лист регистрации изменений» (рисунок 11) является необходимым для любого документа для прослеживаемости изменений в нем.

[illegible]

1. ГОСТ Р ИСО 9000–2015 «Система менеджмента качества. Основные положения и словарь».

канд. эконом. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»
г. Екатеринбург, Свердловская область

С какими же трудностями может столкнуться начинающий бизнес-

1. Неиспользование предпринимателями программы государственной

Со стороны государства отсутствует массивная информационная

А ведь будь бизнесмены информированы о причитающейся им от гос-

2. Чтобы стать всезнающим руководителем своего формирующего дела, региональные Центры Занятости предлагают начинающим субъектам малого бизнеса бесплатно пройти обучение по курсу «Основы предпринимательского дела».

3. Подобрать необходимый компании персонал соответствующей квалификации можно в том самом Центре Занятости, который передаст сведения в налоговую полицию и субъект предпринимательской деятельности получит льготу по уплате налогов за снятие с учета безработных.

4. В случае, если аренда помещения на первых порах оказывается непосильной ношей, госпрограмма готова оказать поддержку в виде «бизнес-инкубатора» – специального инструмента поддержки экономического развития в период наибольшей подверженности риску (начало работы фирмы, кризис, инфляция).

5. Для удешевления аренды и упрощения приобретения дорогостоящей техники государственная программа предлагает льготный лизинг – аренду с последующим выкупом на особых условиях для малого бизнеса.

6. Каждая организация имеет либо штатного, либо приходящего бухгалтера и юрисконсульта и расходуют на их заработную плату немалые средства, а ведь в соответствии с госпрограммой, субъекты малого бизнеса могут обращаться за помощью к государству и аутсорсинговые компании бесплатно предоставят им специалистов для консультаций.

7. Для тех бизнесменов, кто производит собственную продукцию, очень важно быть конкурентоспособными и иметь возможность не только выпустить, но и донести свои товары до потребителя. Для этого муниципальными властями проводятся ярмарки и выставки по соответствующим направлениям с бесплатным в них участием для малого бизнеса.

В связи с тем, что малый и микро-бизнес в регионах РФ развивается очень стремительно. И развитие его определено в федеральном законе от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».

В соответствии с упомянутым выше законом государство служит подспорьем малому бизнесу в виде:

- финансирования субъектов предпринимательской деятельности;
- снижения обязательных налоговых выплат, установления налоговых льгот;
- возврата процентов, уплаченных банкам по потребительским кредитам;
- начисления субсидий для возмещения конкретных затрат;
- установления квоты на госзакупку у субъектов малого бизнеса;
- предоставления землеотвода по особой процедуре;
- аренды государственного имущества на льготных условиях;
- лояльной системы оформления всех видов отчетности и разрешительной документации;
- преимущественного права при государственных закупках;
- организации добровольных объединений для содействия развитию малого бизнеса.

Важнейшим условием прибыльной работы предприятия является стабильное финансирование. С учетом этой потребности государством в рамках программы предусмотрено немало.

Для начала определить кому положена такая государственная поддержка?

Статья 4 п.2 б Закона №209-ФЗ от 24.07.2007 г. определяет субъект малого бизнеса как зарегистрированное в соответствии с законодательством РФ хозяйственное общество, среднесписочная численность работников которого за истекший календарный год не превысила 100 человек. Право на государственную поддержку имеют лишь начинающие бизнесмены – с момента регистрации СПД должно пройти не более 2 лет.

Есть еще ряд условий, соответствие которым является обязательным для получения помощи в становлении собственного дела:

- для того, чтобы именно в этот бизнес «поверили», именно ему достались бюджетные средства, вместе с заявлением должен быть представлен развернутый бизнес-план, где грамотно и многообещающе будет представлено планово-экономическое обоснование, то есть как скоро задуманное начнет приносить прибыль и какую пользу от этого получит население, с подробными финансовыми расчетами;

- хотя госпрограммы выделяют средства, не предусматривая их дальнейшего возврата, расходование их должно быть строго целевой направленности. Это значит, что предприниматель, получивший государственное финансирование, должен будет предоставить отчетность о расходовании средств, подтверждающую их целевое использование;

- распределение бюджетных средств по регионам осуществляется на конкурсной основе.

Каждый регион заинтересован в получении максимально возможного количества средств для поддержки малого бизнеса.

При распределении средств государственная комиссия рассматривает заявки и принимает решения на основе экономической обоснованности каждого бизнес-плана, приоритетности отраслей бизнеса для развития экономики и сельского хозяйства как региона, так и государства в целом.

Чего же ждет бизнес от государственных программ поддержки?

В первую очередь – реального финансирования.

К сожалению, финансирование на развитие предприятий МСП снижается: в проекте Федерального бюджета РФ на 2017 г. выделено 7,5 млрд рублей, на 2018 – 5,7 млрд, на 2019 – 4,2 млрд. Необходимо эффективно расходовать эти средства: деньги должны идти напрямую бизнесу, в конкретные производства или проекты, отдача от инвестиций, в которые просчитана до мелочей, а эффекткратно превышает вложения. Недопустимо, чтобы деньги для бизнеса шли на содержание аппарата всевозможных фондов поддержки, которые эти деньги распределяют.

Программы льготного кредитования на практике недоступны для МСБ. О среднем бизнесе еще заботятся, но про малый забыли практически вообще.

Бизнес ждет уменьшения нововведений в законодательстве – принимаемые меры предприниматели просто не успевают оценить на практике. Прежде чем принять действительно важные поправки (как например 54-ФЗ о контрольно-кассовой технике), предпринимательское сообщество не спрашивают, а предлагают оценить последствия.

Бизнес ждет четких, прозрачных правил игры. Уже ведется работа в направлении снижения бюрократизации министерств и ведомств, застав-

ляющих предпринимателей тратить своё время и силы на решение формальностей: речь об отмене ряда справок (теперь информация передается по межведомственному запросу), а также о создании единых окон для бизнеса (МФЦ для бизнеса). Решение данного вопроса напрямую связано с ликвидацией коррупционных явлений.

Список литературы

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 №209-ФЗ (в ред. 2016 г.).
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tpp-inform.ru/vedomosti/biznes>
3. Возникающие проблемы у предпринимателей и их решение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vesbiz.ru/svoj-biznes/programma-podderzhki-malogo-biznesa.html> (дата обращения: 30.12.2016).

Семина Наталья Александровна

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»
г. Екатеринбург, Свердловская область

DOI 10.21661/r-117013

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА ДЛЯ РОССИИ

Аннотация: как отмечает автор, первые упоминания о малом бизнесе дошли к нам еще с древних времен. С тех времен предпринимательство стало стремительно развиваться, а самый пик пришелся на 80–90 годы двадцатого века. Сегодня государство всячески поддерживает малый бизнес, с его помощью происходят многие экономические и научно-технологические процессы внутри страны.

Ключевые слова: малый бизнес, спрос, налоги, бюджет, рабочие места, стартовый капитал.

Малое предпринимательство, недооцененное в России, является двигателем экономики многих стран. Так почему же в нашей стране оно не получило должного развития и внимания? Для начала определим, что же такое малое предпринимательство и какие предприятия можно считать малыми? Малое предпринимательство – это совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка.

Согласно законодательству России, на малом предприятии должно быть задействовано не более ста человек, а стоимость активов или общая сумма выручки от продажи товаров или услуг должна быть не более 400 млн рублей. К малому бизнесу могут причислить себя все фермерские хозяйства и индивидуальные предприниматели. Одним из видов малого бизнеса являются микропредприятия – это небольшие организации со штатом не более 16 человек и годовым балансом до 60 млн рублей. В других странах показатели, определяющие малый бизнес, могут быть выше, например, в США к малым относят хозяйства с численностью коллектива до 500 человек. Но, несмотря на разницу в категориях, роль малого биз-

неса в современной экономике признают во всем мире. Об этом свидетельствует тот факт, что в разное время за рубежом действовали различные государственные программы для поддержки небольших предприятий. На сегодняшний момент и Правительство РФ осознало необходимость помощи и поддержки причем финансовой для малых предприятий. Оно устанавливает следующие способы и меры помощи:

- упрощенный порядок составления статистической отчетности;
- меры для развития инфраструктуры поддержки;
- применение специальных налоговых режимов.

Все эти меры в целом помогут в развитии малых предприятий и положительно отразятся на самой экономике нашей страны.

Хотя до недавнего времени значение и роль малых предприятий была несколько недооценена. Сейчас же ситуация несколько изменилась, так как предприятия такого типа дают возможность населению реализовываться в коммерческой деятельности, применять свои творческие способности, решить проблему материального недостатка семье.

Отличительной чертой небольшого производства можно считать эффективное использование ресурсов. Малое предприятие не может себе позволить нерационально использовать как рабочую силу, так и сырье для производства. Закупка оборудования производится только по необходимости. Такой подход к работе является главным показателем рационального достижения экономики.

Немало важную роль на малой фирме играют люди, которые будут создавать ее костяк. В условиях небольшого коллектива очень важно иметь сплоченную команду, которая будет работать на результат. Здесь невозможно «обезличить» какой-либо процесс, как это делается в больших организациях, когда отсутствие одного человека никак не влияет на работу всего отдела. Атмосфера в коллективе на прямую будет влиять на успешность всего предприятия. Хорошим примером может служить семейный бизнес. Там, где каждый работник заинтересован в результате, и производительность труда выше, и заработки.

Небольшие предприятия заполняют пустоты на рынке, подчас являясь единственными поставщиками товаров или услуг населению. Кто, как не мелкий предприниматель знает, на какую продукцию будет спрос, чего не хватает в том или ином населенном пункте? А чтобы приспособиться к изменяющимся условиям, ему нет нужды переоборудовать огромные цеха с дорогостоящим оборудованием.

Все малые предприятия с момента их создания сопровождается конкурентная борьба, без которой невозможно их развитие и улучшение качества продукции.

В конечном итоге доволен потребитель ведь он имеет возможность выбирать. Также не нужно забывать о налогах, которые регулярно поступают в бюджет.

Опираясь на развитие малых производств можно почти безошибочно определить местную базовую рыночную экономику. Пополнение местного бюджета напрямую зависит от эффективной работы малого бизнеса. Но нельзя не сказать, что и бизнесмены заинтересованы в помощи и поддержке не только со стороны государства, но и регионального управления. Ведь очень часто проблемы малого бизнеса напрямую зависят от местных властей, особенно это касается этапа открытия нового предприятия.

Кроме всего выше сказанного хочется выделить преимущества занятия малым бизнесом. Среди преимуществ занятия малым бизнесом можно выделить следующие моменты:

1. Минимальные денежные затраты для открытия своего дела.

Чаще всего идея занятия малым бизнесом возникает у тех людей, которые имеют какое-нибудь хобби, в дальнейшем способное приносить доход. Когда доходит дело до регистрации бизнеса у предпринимателя уже есть и оборудование, и материал для старта.

2. Возможность устанавливать рабочие часы самостоятельно.

Для того чтобы добиться приличного дохода от занятия любимым делом необязательно просиживать по 12 часов за рабочим местом. Вы можете самостоятельно выбрать время удобное для работы, например, это может быть несколько часов утром и вечером.

3. Получение долгожданной материальной независимости.

Для того чтобы ваше хобби переросло в производство, приносящее хороший доход, нужно, конечно, немало потрудиться. Но по достижению цели вам больше не придется ходить на наемную работу. Вы с удовольствием будете трудиться во благо своей семьи.

Но не стоит забывать и о недостатках, с которыми могут столкнуться начинающие предприниматели.

1. Нестабильный доход.

До того как бизнес начнет приносить стабильный доход может пройти и год и два, а может и больше, поэтому начинать малый бизнес лучше как подработку, имея гарантированный доход с другого рабочего места.

2. Творческий кризис.

Для создания конкурентно способного бизнеса нужно иметь массу идей для обновления товара или создания новых видов услуг, но не все предприниматели способны бесконечно их генерировать.

3. Отсутствие социального пакета.

Работая на себя, вам придется ходить на больничный и отпуск за свой счет. А вот повлиять на подсчет пенсии вы сможете, если зарегистрируете свою фирму, и будете платить налоги.

Это лишь верхушка айсберга. На самом деле проблем, с которыми сталкиваются малые фирмы на много больше. Встретиться они могут еще на этапе регистрации самой фирмы, а далее могут нарастать как снежный ком. С трудностями можно встретиться и при поиске помещения для производства; подборе рабочих кадров; недостаточно профессиональном или некачественном оборудовании.

Самой острой проблемой для предпринимателей является решение финансовых вопросов. У начинающего бизнесмена редко имеется стартовый капитал, а обращение за помощью в банк доставляет массу хлопот. Слишком высокие процентные ставки, невыгодные условия предоставления займа, наличие ликвидных активов, предоставляемых в залог, отсутствие выгодных предложений препятствует развитию малого бизнеса.

Все же анализ развивающихся небольших предприятий в РФ показывает, что при правильной постановке работы и должном инвестировании, небольшая фирма может приносить хорошую прибыль.

Безусловно если государство и дальше будет помогать начинающим предпринимателям развивать свое дело, вставать на ноги, то будут обеспечиваться не только новые рабочие места для населения, привлекаться

инвестиции на развитие перспективных проектов, но и обновляться бизнес-система в регионах в целом.

Список литературы

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 №209-ФЗ (в ред. 2016 г.).
2. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: Учебное пособие / В.Я. Горфинкель [и др.]; ред. В.Я. Горфинкель. – М.: Вузовский учебник; Инфра-М., 2014. – 349 с.
3. Черкасов Д.О. Роль малого предпринимательства в экономике России // Молодой ученый. – 2016. – №2. – С. 626–629.

Скоробогатова Оксана Игоревна

магистр социальных наук в области науки управления, лектор
Института транспорта и связи
г. Рига, Латвийская Республика

ВЫЯВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИДЕЙ. ВОЗМОЖНОСТИ, ИННОВАЦИИ, БИЗНЕС-ПЛАН СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные особенности создания бизнес-плана социального предприятия. Перечислены источники возникновения идей. Приведены типы инноваций, принадлежащих социальному предпринимательству. Отмечены категории оценки социальных возможностей. Отражены элементы бизнес-плана социального предприятия. Представлена модель создания и реализации социальной инициативы.

Ключевые слова: общество, социальное предпринимательство, проект, бизнес-план, социальная инициатива.

Любой социальные проект, как и любой другой бизнес, начинается с появления какой-либо идеи о том, как можно улучшить общество, далее исследуется возможность внедрения этой идеи, следующий шагом будет написание бизнес-плана.

Наиболее распространенные источники возникновения идей, как у бизнесменов, так и у социальных предпринимателей это:

- личный опыт, который является наиболее популярным источником. Будущий предприниматель сталкивается с проблемой в собственной жизни, понимает, что такая проблема есть у многих других людей и думает, как же ее можно решить;
- какая-либо понравившаяся деятельность, которой человек занимается в свободное время. Зачастую положительными эмоциями от хобби хочется поделиться с другими людьми. Так приходит понимание, что это занятие можно направить на решение какой-либо социальной проблемы;
- случайное открытие, когда будущий предприниматель занимается изучением какой-либо деятельности и приходит озарение, что эту идею можно использовать другим образом, решая определенную социальную проблему;
- намеренный поиск путем исследования, а именно целенаправленно исследуя различные идеи путем анализа различных тенденций в обществе: политических, экономических, социальных и культурных сдвигов;

– средства массовой информации, сообщающие о социальных проблемах в разных регионах мира, а также социальные сети, которые «уменьшили» мировое пространство и помогли превратить проблему одной части мира в проблему, которая касается всех жителей планеты.

Предприниматели, в том числе и социальные предприниматели всегда выступают в роли новаторов. Инновация – это развитие и внедрение изобретений. Существует семь типов инноваций, принадлежащих социальному предпринимательству:

– создание и вывод на рынок новых программ, проектов, продуктов и услуг;

– новый процесс производства или предоставления уже существующего продукта, услуги, проекта или программы;

– вывод уже существующего продукта, услуги, программы или проекта на новый рынок;

– использование нового источника трудовых или других производственных ресурсов, когда эти ресурсы рассматриваются в новом для себя ракурсе;

– внедрение новой производственной или организационной структуры, например, когда некоторые частные и государственные учреждения оказывают услуги, не представляющие особого интереса для обычных учреждений;

– внедрение новых способов вовлечения потребителей социальных услуг, продуктов, программ или проектов, например, используя интернет или социальные сети;

– использование новых моделей финансирования.

Каждая инновация предполагает реализацию идеи на практике. Любую идею нужно рассматривать в свете возможности ее осуществления. Возможность в социальном предпринимательстве – это идея, которая основана на понимании потребностей и желаний целевых потребителей, устойчивость этой идеи, ее долговечность и ценность.

У социальных возможностей есть временной период, в течение которого социальный предприниматель может обеспечить максимум блага для своего потребителя до того времени, когда возникнут обстоятельства, снижающие ценность этой услуги. Он может открыться связи с каким-то событием, изменением политического режима, демографического изменения или появлениями новых тенденций.

В распоряжении обычных предприятий существует целый ряд моделей оценки возможностей, таких как SWOT-анализ, Outside-In/Inside-Out, модель Байгрейва, QuickScreen и других. У социальных предпринимателей меньше инструментов, оценивающих социальные возможности. Существуют четыре основные категории оценки:

– потенциал социальной ценности (социальная потребность, соответствие миссии, достижимое влияние, социальный возврат на инвестиции, поддержка сообщества);

– потенциал рынка (потребность или желание потребителя, окно возможностей, заинтересованность инвестора, размер рынка, достижимая доля рынка);

– потенциал конкурентного преимущества (барьеры для входа, возможные партнерства, контроль расходов, убедительная миссия, управленческая команда);

– потенциал устойчивости (мощности проекта, заинтересованность инвесторов, способность заработать прибыль, убедительная миссия).

Разработка бизнес-плана с учетом требований рынка, потенциальных инвесторов и сотрудников поможет социальным предпринимателям подробно изучить социальную проблему и решить, какие и сколько ресурсов нужно для запуска и дальнейшего развития социального проекта.

В дополнение к коммерческому, бизнес-план социального предприятия так же должен включать в себя:

– социальную инновацию – четкое понимание проблемы, которая требует решения, может ли осуществиться инновации, экономические и социальные движущие факторы;

– социальное влияние – практичный подход к измерению результатов, связанных с организацией и долгосрочным влиянием. Социальный возврат на инвестиции (SROI) должен оцениваться с помощью инструментов, показывающей, в чем состоит это влияние;

– устойчивость – система взглядов в бизнес-модели и вероятность создания с ее помощью значительного вклада в решение проблемы, которое будет устойчивым во времени.

При стратегическом планировании можно увидеть социальный проект в отдаленной перспективе, выявить возможности и угрозы со стороны внешней среды и найти лучший способ использовать сильные и слабые стороны компании для реализации возможностей и минимизации угроз. Однажды созданный план не может заменить процесс стратегического планирования – им нужно заниматься все то время, пока живет компания.

Модель создания и реализации социальной инициативы (рисунок 1) показывает, что в долгосрочном стратегическом плане необходимо разрабатывать комплекс мер, направленный на формирование творческих, креативных и критично мыслящих людей.

В краткосрочном периоде социальным предприятиям нужно оказывать финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, субъектов социального предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.



Рис. 1. Модель создания и реализации социальной инициативы [1]

Социальные проекты, имеющие стратегию и способные планировать действия по ее реализации, смогут обогнать своих конкурентов, не обладающих ею. Планирование помогает:

1. Повысить вероятность успеха и устойчивость предприятия.
2. Более эффективно адаптироваться к изменениям.
3. Задать направление для работы сотрудников и волонтеров.
4. Настроить элементы управления в соответствии с основными социальными и экономическими целями.

Список литературы

1. Социальный бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nabchelny.ru/page/272>

Струева Ольга Викторовна

магистрант

Шевлякова Елена Михайловна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет»
г. Тольятти, Самарская область

ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: в статье обосновывается сущность и содержание термина «техническое перевооружение». Раскрывается его актуальность как важнейшего элемента существования и процветания современных промышленных предприятий в Российской Федерации. Излагается мысль о том, что инвестирование проектов технического перевооружения действующих производств становится приоритетной стратегией политики как отдельных предприятий, так и государства в целом, оправдываемой себя в кратчайшие сроки.

Ключевые слова: техническое перевооружение, промышленное предприятие, технологическое оборудование, эффективность.

Для перспективного развития промышленных предприятий необходимо создание благоприятных правовых условий и привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации и их быстрая оборачиваемость. В условиях замедления ранее высоких темпов развития СССР, в восьмидесяте годы прошлого столетия были разработаны эффективные направления и тенденции, которые предусматривали последовательное проведение политики на более быстрое техническое перевооружение производств, расширение его масштабов, модернизацию технологического оборудования [8].

Настоящая статья является попыткой обосновать и изложить мысль о том, что техническое перевооружение – назревшая проблема российской промышленности и экономики в целом. Необходимость его применения в повседневной практике играет огромную роль в улучшении экономического климата в промышленности.

Инвестиции, вкладываемые в техническое перевооружение действующих производств, окупаются гораздо быстрее, чем вложения реконструкцию. Но, к сожалению, в 90-е годы, в период перестройки и глубочайшего экономического кризиса этот термин был забыт. Однако на сегодняшний день он становится все более актуальным и востребованным, наряду с новым строительством и реконструкцией. Одним из весомых факторов, тормозящих или снижающих оборачиваемость технического перевооружения является отсутствие консолидированной экономической и правовой базы [2].

Только в ФЗ №116 «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» введено понятие технического перевооружения опасного производственного объекта, а также необходимость проведения экспертизы промышленной безопасности документации на техническое перевооружение [9].

В настоящее время инвестиционный процесс технического перевооружения регулируется более чем 125 федеральными законами, 250 постановлений правительства Российской Федерации и более 500 основными нормативно-методическими документами.

Приоритетной чертой технического перевооружения действующих промышленных предприятий является минимизация объемов строительных работ, оптимальное использование современных технических процессов и технологического оборудования. Повышение эффективности производства, выход на новые мощности, экономии природных ресурсов в современных условиях можно достичь путем внедрения новых технологий и освоения новых видов продукции. Постоянное обновление техники и технологии становится основополагающим условием производства конкурентоспособной продукции, повышения производительности, освоения предприятием новых рынков и достижения высокой эффективности действующего оборудования [6].

Термин «техническое перевооружение» как вид строительства определяется рядом нормативных документов. К этим документам относятся Методические указания к разработке государственных планов СССР, Письма Госплана СССР, МДС 81–35 2004, Закон №116-ФЗ и Налоговый кодекс Российской Федерации [1].

Проанализировав вышеперечисленные документы, можно заключить, что техническим перевооружением является комплекс мероприятий по повышению технико-экономического и экологического уровней отдельных производств, цехов и участков на основе внедрения передовой техники и технологии; механизации и автоматизации производства, модернизации и замены устаревшего и физически изношенного оборудования новым более совершенным и производительным, при этом допускается реконструкция отдельных частей и сооружение новых зданий [1].

Техническое перевооружение в отличие от нового строительства и расширения производственных мощностей является интенсивной формой воспроизводства основных фондов, предполагает их замену на более прогрессивные и преследует цель интенсификации производства в целом.

Достижение устойчиво высоких результатов управления предприятием невозможно без обновления его основных фондов и внедрения передовых технологий и оборудования. Общеизвестно, что эффективность промышленного производства в значительной мере определяется объемом, структурой, техническим состоянием и уровнем использования основных производственных фондов. Сложность химического производ-

ства как многофакторной и многоуровневой системы, приводит к необходимости использовать в нем разнообразные системы управления отдельными производственными процессами, агрегатами, цехами и предприятиями в целом [7].

К тому же при реализации технического перевооружения не требуется получать разрешение на строительство и соответственно проходить Государственную экспертизу, так как новое строительство подразумевает возведение комплекса объектов вновь создаваемых предприятий и отдельных производств, которые после ввода в эксплуатацию будут находиться на собственном балансе. В свою очередь, техническое перевооружение предназначено для совершенствования работы отдельных участков производства, агрегатов, установок на существующих производственных площадках с целью прироста производства продукции, повышения ее качества и снижения себестоимости, улучшения условий труда, роста производительности труда. В данном случае документация на техническое перевооружение опасного производственного объекта должна пройти экспертизу промышленной безопасности.

Основная задача технического перевооружения – постоянно поддерживать конкурентоспособность промышленных предприятий и их подразделений на рынке контрактов [8].

В рамках технического перевооружения производства, как одного из основных факторов эффективного развития промышленных предприятий, решается большое количество частных проблем организации – это максимальная автоматизация процесса и введение автоматизированной системы управления технологическим процессом; повышение коэффициента загрузки оборудования; снижение трудоемкости производства; внедрение современного оборудования на смену морально устаревшего; сокращение сроков выполнения полного цикла получения готового продукта; уменьшение затрат на внеплановые ремонты и замену машин и оборудования; внедрение ресурсосберегающих технологий; улучшение экологической составляющей в работе промышленных предприятий [6].

Ввиду изложенного, для повышения потенциала промышленности государству необходимо на законодательном уровне обеспечить легитимизацию технического перевооружения, создать систему стимулов и поддержку проектов технического перевооружения.

В современном мире, для того чтобы оставаться успешным, предприятие должно выпускать высококачественный продукт с применением высокотехнологичных систем, учитывая индивидуальные запросы потребителей [2].

Производственные процессы, в результате которых создается промышленная продукция, необходимо соответствующим образом организовать, обеспечив их успешное функционирование в целях выпуска конкретных видов продукции высокого качества и количества, удовлетворяющего потребностям народного хозяйства и населения страны.

Организация производственных процессов состоит в объединении людей, орудий и предметов труда в единый процесс производства материальных благ, а также в обеспечении рационального сочетания в пространстве и во времени основных, вспомогательных и обслуживающих процессов [7].

В современных условиях можно с высокой точностью оценить влияние технического перевооружения производств по важнейшим показателям финансово-экономической деятельности. Если предприятие постоянно получает прибыль, имеет высокую рентабельность производства, обеспечивает соответствующую зарплату и достойный уровень жизни своим сотрудникам, то все эти факторы уже сами являются достаточно весомыми для оценки эффективности развития предприятия в результате проделанных мероприятий по техническому перевооружению действующего оборудования.

Эффективное техническое перевооружение – одно из условий развития современных промышленных предприятий. Эффективность выбранных и применяемых новшеств определяет конкретные возможности предприятия по сбережению соответствующих количеств вложенного труда, времени, ресурсов и финансовых средств на единицу создаваемого продукта [3].

Наглядным примером того, как техническое перевооружение становится основополагающим фактором эффективного развития промышленных предприятий, является политика развития предприятия ОАО «Тольяттиазот». В 2015 году на предприятии был проведен большой объем работ по стабилизации функционирования производства. Предприятие инвестировало значительные средства как в капитальный ремонт, так и в развитие и модернизацию аммиачных агрегатов с целью повышения производительности, энерго и ресурсоэффективности. В результате, по сравнению с 2014 годом наблюдалась положительная динамика по всем показателям. За отчетный период (2015 год) произошло увеличение чистой прибыли, уплачено больше налогов в бюджеты всех уровней, средняя зарплата увеличилась на 18% и составила в среднем 43500 рублей [5].

Эволюции, происходящие на внутреннем и мировом рынке, постоянно изменяют условия жизни и деятельности людей за счет непрерывного появления новых производств и технологий.

Подводя итог, следует заключить, что мероприятия, приводящие к изменению технологического процесса, внедрению новой технологии, автоматизации опасного производственного объекта, замена технических устройств представляют собой гарант успешной работы и развития промышленных предприятий.

Наряду с необходимостью проведения технического перевооружения как показателя технического обновления основных фондов, следует указать на внесение и проведение соответствующих мероприятий в организационной структуре действующей организации. С введением нового оборудования или новых технологических линий, особенно автоматических, возникает необходимость проведения элементов организационного перепроектирования.

К таким элементам организационного перепроектирования относят разработку регламентов новых процессов, установление характера новых информационных связей, подбор элементов системы в количественном и качественном отношении и др. Без проведения и внедрения указанных видов работ в новой системе, подвергшейся техническому перевооружению невозможно будет эффективно организовать производственные и управленческие процессы. А это означает что может быть снижен эффект от их внедрения [4].

Список литературы

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Энциклопедия менеджмента.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с.
2. Клевлин А.И. Организация гармоничного производства (теория и практика): Учебное пособие / А.И. Клевлин, Н.К. Моисеева. – М.: Омега-Л, 2003.
3. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. – М.: Инфра-М, 2002.
4. Мурахтанова Н.М. Организационное проектирование производственных систем: Учебник / Н.М. Мурахтанова, Е.М. Шевлякова, Н.В. Александрова. – Тольятти: Изд-во ТГУ, 2013. – 291 с.
5. ОАО «Тольяттиазот» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.toaz.ru>
6. Слуцкий В.А. Вестник химической промышленности / В.А. Слуцкий, Ф.С. Константинова, Г.Я. Ханицкая, А.А. Капаев. – М.: ОАО «НИИТЭХИМ», 2016. – №1 (88). – 52 с.
7. Слюсарь Ю.Б. Главный инженер. Управление промышленным производством. – М.: ИД «Панорама», 2016. – №4. – 67 с.
8. Туровец О.Г., Организация производства и управление предприятием: Учебник / О.Г. Туровец М.И. Бухалков, В.Б. Родионов [и др.]. – М.: Инфра-М, 2008. – 544 с.
9. Федеральный закон «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» от 21.07.1997 №116-ФЗ.

Тимофеева Елена Михайловна

старший преподаватель

АНОО ВО «Международный институт

компьютерных технологий»

г. Воронеж, Воронежская область

DOI 10.21661/r-116990

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТЧЁТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ АО «ТВЭЛ»

Аннотация: в данной статье рассмотрен порядок формирования показателей отчёта о финансовых результатах акционерного общества. Перечислены нормативные документы, обязывающие акционерное общество вести бухгалтерский учёт и представлять бухгалтерскую (финансовую) отчётность. Проанализированы показатели отчёта о финансовых результатах, такие как выручка, себестоимость продаж, валовая прибыль (убыток) и др.

Ключевые слова: бухгалтерская отчётность, отчёт о финансовых результатах, выручка, себестоимость, доходы, расходы, прибыль.

Обязанность акционерному обществу «ТВЭЛ» вести бухгалтерский учёт и представлять бухгалтерскую (финансовую) отчётность установлена:

– пп. 1 и пп. 4 п. 1 ст. 2 Федерального закона от 06 декабря 2011 года №402-ФЗ «О бухгалтерском учёте»;

– п. 1 ст. 88 федерального закона от 26 декабря 1995 года №208-ФЗ «Об акционерных обществах»;

– Положением по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Российской Федерации, утверждённым приказом Министерства финансов от 29 июля 1998 года №34н (в редакции от 24 декабря 2010 года, с изменениями от 08 июля 2016 года);

– Положением по бухгалтерскому учёту «Бухгалтерская отчётность организации» (ПБУ 4/99), утверждённым приказом Министерства финансов от 06 июля 1999 года №43н (в редакции от 08 ноября 2010 года) [1; 3; 6–7].

При этом согласно п. 2 ст. 88 федерального закона №208-ФЗ, ответственность за организацию, состояние и достоверность бухгалтерского учёта в обществе, своевременное представление бухгалтерской (финансовой) отчётности в соответствующие органы, а также сведений о деятельности общества, представляемых акционерам, кредиторам и в средства массовой информации, несёт исполнительный орган общества – президент АО «ТВЭЛ» – в соответствии с федеральным законом, иными правовыми актами Российской Федерации, уставом общества [3; 6–7; 15]. В соответствии с п. 3 ст. 88 федерального закона №208-ФЗ достоверность данных, содержащихся в годовом отчёте общества, годовой бухгалтерской (финансовой) отчётности, должна быть подтверждена ревизионной комиссией (ревизором) общества [3]. В то же время согласно пп. 11.2 п. 11 Устава АО «ТВЭЛ» ревизионная комиссия (ревизор) Общества отсутствует, и внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни организуют и осуществляют Органы управления Общества – Общее собрание акционеров, Совет директоров, Президент как единоличный исполнительный орган – в соответствии с внутренними документами и локальными нормативными актами (пп. 11.3 и 11.1 п. 11 Устава Общества) [16].

Для ежегодного аудита годовой бухгалтерской (финансовой) отчётности Общество привлекает аудиторскую организацию, не связанную имущественными интересами с обществом или его акционерами – Общество с ограниченной ответственностью «Финансовые и бухгалтерские консультанты» (ООО «ФБК») [15]. ООО «ФБК» зарегистрировано Московской регистрационной палатой 15 ноября 1993 г., свидетельство: серия ЮЗ 3 №484.583 РП. Внесено в Единый государственный реестр юридических лиц 24 июля 2002 г. за основным государственным номером 1027700058286. Член в саморегулируемой организации аудиторов: Некоммерческое партнерство «Аудиторская Ассоциация Содружество». Номер в реестре аудиторских организаций саморегулируемой организации аудиторов: Свидетельство о членстве в некоммерческом партнерстве «Аудиторская Ассоциация Содружество» №7198, ОРНЗ – 11506030481.

Годовой отчёт Общества подлежит предварительному утверждению Советом директоров Общества не позднее, чем за 30 дней до даты проведения годового Общего собрания акционеров [16]. АО «ТВЭЛ» представляет информацию об обществе единственному акционеру АО «Атомный энергопромышленный комплекс» и иным лицам в соответствии с требованиями п. 90 федерального закона №208-ФЗ и п. 16.3 Устава [3; 16]. Годовая бухгалтерская отчётность за 2015 год представлена в подразделах «Бухгалтерская отчётность» и «Годовой отчёт» раздела «Финансы» официального сайта АО «ТВЭЛ» [14].

Рассмотрим порядок формирования показателей бухгалтерской (финансовой) отчётности, анализируя Отчёт о финансовых результатах АО «ТВЭЛ», отражающий финансовые результаты деятельности организации за январь-декабрь 2015 год в сравнении с январём-декабрём 2014 годом. АО «ТВЭЛ» использует типовую форму отчёта о финансовых

результатах – форму по ОКУД 0710002 [4]. В Пояснениях к бухгалтерской (финансовой) отчётности АО «ТВЭЛ» за 2015 год:

– в пп. 2.10, 2.11, 2.12 приведены основные положения Учётной политики организации в отношении отложенных налогов, выручки, прочих доходов, себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг, коммерческих расходов, управленческих расходов, прочих расходов [10; 13];
– в пп. 5.16, 5.17, 5.18, 5.19 раскрыта информация по отдельным показателям бухгалтерской (финансовой) отчётности за 2015 год – отложенные налоги, выручка и себестоимость продаж, прочие доходы и расходы, прибыль на акцию.

Отчёт о финансовых результатах включает следующие показатели:

1. *Выручка (код 2110)* включает выручку от реализации собственной продукции, выручку от реализации товаров (код 2112), выручку от выполнения работ, оказания услуг (табл. 1).

Таблица 1

Выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг АО «ТВЭЛ»
за отчётный и предшествующий периоды [13; 14],
в тысячах рублей

Наименование показателя	Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг за 2015 год	Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг за 2014 год	Отклонения	
			Абсолютные	Рост, в %
<i>Всего, в т. ч.</i>	<i>150 708 146</i>	<i>104 744 083</i>	<i>45 964 063</i>	<i>143,88</i>
Производство ядерного топлива	104 829 806	75 786 678	29 043 128	138,32
Производство компонентов ядерного топлива	7 730 240	3 051 881	4 678 359	253,29
Производство продукции ГЦ	4 581 118	3 657 684	923 434	125,24
Услуги по конверсии и обогащению урана для третьих лиц	29 016 112	15 752 930	13 263 182	184,19
Торговые операции	1 043 752	4 408 432	–3 364 680	23,67
Производство сверхпроводящих материалов	–	252 712	–252 712	0
Инжиниринговые услуги	550 624	443 880	106 744	124,05
Прочие операции	2 956 495	1 389 886	1 566 609	212,71

Выручка в бухгалтерском учёте признаётся в составе доходов от обычных видов деятельности [8]. Сумма выручки отражается по кредиту счёта 90 «Продажи» и дебету счёта 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками». Учитывается на синтетическом счёте 90 «Продажи», к которому открывается субсчёт 90–1 «Выручка». Записи по субсчёту 90–1 «Выручка» производятся накопительно в течение отчётного года. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчётам 90–2 «Себестоимость продаж», 90–3 «Налог на добавленную стоимость», 90–4 «Акцизы» и кредитового оборота по субсчёту 90–1 «Выручка» определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж за отчётный месяц, который заключительными оборотами списывается с субсчёта 90–9 «Прибыль (убыток) от продаж» на счёт 99 «Прибыли и убытки». Синтетический счёт 90 «Продажи» сальдо на отчётную дату не имеет. По окончании отчётного года субсчета, открытые к счёту 90 «Продажи», кроме субсчёта 90–9 «Прибыль (убыток) от продаж», закрываются внутренними записями на субсчёт 90–9 «Прибыль (убыток) от продаж». По окончании отчётного года: Дт 90–1 – Кт 90–9.

Согласно пп. 2.11 п. 2 Основных положений Учётной политики в Пояснениях к бухгалтерской (финансовой) отчётности за 2015 год выручка от продажи товаров (продукции) и оказания услуг признаётся по мере отгрузки товаров (продукции) покупателям (или оказания услуг) и предъявления им расчётных документов, отражается в отчётности за минусом налога на добавленную стоимость (НДС), акциза, таможенных пошлин и других аналогичных обязательных платежей [13]. Рост выручки в 143,88% в 2015 году по сравнению с 2014 годом вызван ростом выручки всех составляющих товаров, работ, услуг, за исключением выручки от торговых операций (рост 23,67%) и производства сверхпроводящих материалов (0%).

2. *Себестоимость продаж (код 2120)* включает себестоимость реализации собственной продукции, себестоимость реализации товаров, себестоимость выполненных работ, оказанных услуг (табл. 2). В отчёте о финансовых результатах показатель себестоимости продаж указывается в скобках, так как это расход организации [9]. Учитывается на синтетическом счёте 90 «Продажи», к которому открывается субсчёт 90–2 «Себестоимость продаж», по которым на субсчёте 90–1 «Выручка» признана выручка. По окончании отчётного года происходит закрытие счёта: Дт 90–9 – Кт 90–1.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом также наблюдался рост себестоимости на 127,59%, вызванный ростом себестоимости всех составляющих товаров, работ, услуг, за исключением незначительного роста себестоимости по торговым операциям (рост 15,89%), неполучения выручки от производства сверхпроводящих материалов (0%). Темпы роста себестоимости в отчётном году ниже темпов роста выручки, что можно считать благоприятной тенденцией деятельности АО «ТВЭЛ».

Таблица 2

Себестоимость проданной продукции, товаров, работ, услуг АО «ТВЭЛ»
за отчётный и предшествующий периоды [13; 14],
в тысячах рублей

Наименование показателя	Себестоимость Проданных товаров, продукции, работ, услуг за 2015 год	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг за 2014 год	Отклонения	
			Абсолютные	Рост, в %
<i>Всего, в т. ч.</i>	<i>93 740 391</i>	<i>73 468 125</i>	<i>20 272 266</i>	<i>127,59</i>
Производство ядерного топлива	59 281 860	49 803 436	9 478 424	119,03
Производство компонентов ядерного топлива	4 014 994	1 601 165	2 413 829	250,75
Производство продукции ГЦ	4 073 525	3 437 453	636 072	118,50
Услуги по конверсии и обогащению урана для третьих лиц	23 658 046	13 302 918	10 355 128	177,84
Торговые операции	615 798	3 873 570	–3 257 772	15,89
Производство сверхпроводящих материалов	–	230 000	–230 000	0
Инжиниринговые услуги	500 181	513 195	–13 014	97,46
Прочие операции	1 595 988	706 388	1 566 609	212,71

3. *Валовая прибыль (убыток) (код 2100). Валовая прибыль (убыток) (код 2100)* получается как *разница* между *выручкой (код 2110)*, учтённой на синтетическом счёте 90 «Продажи», к которому открыт субсчёт 90–1 «Выручка», и *себестоимостью (код 2120)*, учтённой на синтетическом счёте 90 «Продажи», к которому открыт субсчёт 90–2 «Себестоимость продаж». Валовая прибыль (убыток) – первый показатель финансового результата деятельности организации (табл. 3). Валовый убыток как отрицательный результат деятельности указывается в скобках.

Темпы роста валовой прибыли (182,14%) превышают темпы роста выручки (143,88%) в 1,26 раза, что считается положительной тенденцией для дальнейшего развития деятельности.

Таблица 3

Валовая прибыль АО «ТВЭЛ» по данным отчёта о финансовых результатах за отчётный и предшествующий периоды деятельности [13; 14], в тысячах рублей

Наименование показателя	Код	За январь-декабрь 2015 г.	За январь-декабрь 2014 г.	Отклонения	
				Абсолютные	Рост, %
<i>Выручка, в т. ч.</i>	<i>2110</i>	<i>150 708 146</i>	<i>104 744 083</i>	<i>45 964 063</i>	<i>143,88</i>
выручка от реализации собственной продукции		133 942 423	91 926 890	42 015 533	145,70
выручка от реализации товаров	2112	—	—	—	—
выручка от выполнения работ, оказания услуг		15 721 972	8 408 760	7 313 212	186,97
<i>Себестоимость продаж, в т. ч.</i>	<i>2120</i>	<i>(93 740 391)</i>	<i>(73 468 125)</i>	<i>20 272 266</i>	<i>127,59</i>
себестоимость реализации собственной продукции		(80 966 383)	(60 241 196)	20 725 187	134,40
себестоимость реализации товаров		—	—	—	—
себестоимость выполненных работ, оказанных услуг		(12 169 479)	(9 363 977)	2 805 502	129,96
<i>Валовая прибыль (убыток)</i>	<i>2100</i>	<i>56 967 755</i>	<i>31 275 958</i>	<i>25 691 797</i>	<i>182,14</i>

4. *Коммерческие расходы (код 2210)*. Указываются в скобках. Согласно Инструкции по использованию типового Плана счетов Российской Федерации, коммерческие расходы отражаются на счёте 44 «Расходы на продажу» [5]. Это активный счёт, по дебету которого происходит зачисление, а по кредиту – списание средств. В пп. 2.12 п. 2 Основных положений Учётной политики в Пояснениях к бухгалтерской (финансовой) отчётности за 2015 год указано, что коммерческие расходы ежемесячно списываются в полной сумме на расходы отчётного периода [13]. В конце отчётного периода оформляется проводка Дт 90 – Кт 44.

По данным Отчёта о финансовых результатах АО «ТВЭЛ» за январь-декабрь 2015 года сумма коммерческих расходов в 2015 году составила 2 171 015 тыс. р., в 2014 году – 1 434 863 тыс. р. Рост коммерческих расходов составил 736 152 тыс. р., или 151,30%, что выше темпа роста выручки (143,88%), но ниже темпа роста валовой прибыли (182,14%), что может негативно отразиться на прибыли от продаж [13].

5. *Управленческие расходы (код 2220)*. Указываются в скобках. К управленческим расходам относятся суммы, формируемые на счёте 26 и связанные с содержанием общего имущества компании и организацией её деятельности. Отличительный признак таких расходов – они не связаны

напрямую с производством, оказанием услуг или торговлей. Согласно пп. 2.12 п. 2 Основных положений Учётной политики в Пояснениях к бухгалтерской (финансовой) отчётности за 2015 год управленческие расходы ежемесячно списываются в полной сумме на расходы отчётного периода [13]. В конце отчётного периода оформляется проводка Дт 90 – Кт 26.

По данным Отчёта о финансовых результатах АО «ТВЭЛ» за январь-декабрь 2015 года сумма управленческих расходов в 2015 году составила 6 717 281 тыс. р., в 2014 году – 6 667 305 тыс. р. Рост управленческих расходов составил 49 976 тыс. р., или 100,75%, что ниже темпов роста выручки (143,88%) и валовой прибыли (182,14%), поэтому на сумму прибыли от продаж рост управленческих расходов значительно не повлияет [13].

Себестоимость продаж (код 2120), коммерческие расходы (код 2210), управленческие расходы (код 2220) в сумме составляют расходы по обычным видам деятельности, отражённые в пп. 5.17 п. 5 Пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчётности АО «ТВЭЛ» за 2015 год [13].

6. *Прибыль (убыток) от продаж (код 2200)* – это разница между валовой прибылью (убытком) и коммерческими и управленческими расходами (табл. 4). Прибыль (убыток) от продаж – второй показатель финансового результата деятельности организации. Убыток от продаж как отрицательный результат деятельности указывается в скобках. Прибыль (убыток) от продаж учитывается на субсчёте 90–9 «Прибыль (убыток) от продаж», открываемому к счёту 90 «Продажи». Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90–2 «Себестоимость продаж», 90–3 «Налог на добавленную стоимость», 90–4 «Акцизы» и кредитового оборота по субсчёту 90–1 «Выручка» определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж за отчётный месяц, который заключительными оборотами списывается с субсчёта 90–9 «Прибыль (убыток) от продаж» на счёт 99 «Прибыли и убытки». У АО «ТВЭЛ» кредитовый оборот по субсчёту 90–1 превышает совокупный дебетовый оборот по субсчетам 90–2, 90–3, 90–4, значит, получена прибыль: Дт 90–9 – Кт 99 – отражена прибыль от продаж. По окончании отчётного года все субсчета, открытые к счёту 90 «Продажи», кроме субсчёта 90–9 «Прибыль (убыток) от продаж», закрываются внутренними записями на субсчёт 90–9 «Прибыль (убыток) от продаж».

Таблица 4

Прибыль от продаж АО «ТВЭЛ» по данным отчёта о финансовых результатах за отчётный и предшествующий периоды деятельности [13; 14], в тысячах рублей

Наименование показателя	Код	За январь-декабрь 2015 г.	За январь-декабрь 2014 г.	Отклонения	
				Абсолютные	Рост, %
<i>Валовая прибыль (убыток)</i>	2100	56 967 755	31 275 958	25 691 797	182,14
Коммерческие расходы	2210	(2 171 015)	(1 434 863)	736 152	151,30
Управленческие расходы	2220	(6 717 281)	(6 667 305)	49 976	100,75
<i>Прибыль (убыток) от продаж</i>	2200	48 079 459	23 173 790	24 905 669	207,43

Темп роста прибыли от продаж (207,43%) выше темпа роста валовой прибыли (182,14%) в 1,14 раза, темпа роста выручки (143,88%) в 1,44 раза, что является положительной тенденцией для дальнейшего развития деятельности.

7. *Доходы от участия в других организациях (код 2310)*. Поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций, а также проценты и иные доходы по ценным бумагам – в корреспонденции со счетами учёта расчётов отражаются в течение отчётного периода по кредиту счёта 91 «Прочие доходы и расходы». В п. 3 (абзац второй) Пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчётности за 2015 год раскрыта информация, связанная с уточнением порядка отражения поступлений в виде дивидендов в бухгалтерском учёте и бухгалтерской (финансовой) отчётности организации: в Отчёте о финансовых результатах поступления в виде дивидендов подлежат признанию за минусом налога, удерживаемого налоговым агентом согласно законодательству Российской Федерации о налогах и сборах, по группе статей «Доходы от участия в других организациях» (свёрнуто) [13].

Доходы от участия в других организациях в 2015 году составили 1 929 684 тыс. р., в 2014 году – 3 045 811 тыс. р., темп роста в 2015 году по отношению к 2014 году – 63,35%.

8. *Проценты к получению (код 2320)*. Отражаются в течение отчётного периода по кредиту счёта 91 «Прочие доходы и расходы» проценты, полученные (подлежащие получению) за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование кредитной организацией денежных средств, находящихся на счёте организации в этой кредитной организации, – в корреспонденции со счетами учёта финансовых вложений (58) или денежных средств (51 и 52).

Проценты к получению в 2015 году составили 595 691 тыс. р., в 2014 году – 249 288 тыс. р., темп роста в 2015 году по отношению к 2014 году – 238,96%.

9. *Проценты к уплате (код 2330)*. Указываются в скобках. Проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов), – в корреспонденции со счетами учёта расчётов (66, 67) или денежных средств (51 и 52) отражаются в течение отчётного периода по дебету счёта 91 «Прочие доходы и расходы». В пп. 5.13, 5.18 п. 5 Пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчётности за 2015 год раскрыта информация по видам заёмных средств за 2013 – 2015 годы и суммам задолженности на конец отчётного года в иностранной валюте (USD, EUR) и национальной валюте [13].

Проценты к уплате в 2015 году составили 4 893 493 тыс. р., в 2014 году – 2 571 955 тыс. р., темп роста в 2015 году по отношению к 2014 году – 190,26%.

10. *Прочие доходы (код 2340)* включают доходы от реализации паёв (долей) в уставных капиталах других организаций; от курсовых разниц по обязательствам и активам в иностранной валюте; доходы по операциям купли-продажи иностранной валюты; доходы от реализации основных средств (нетто); доходы от основных средств, переданных в аренду, лизинг (нетто), ОДИ; доходы от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности; доходы от излишков ТМЦ и

прочего имущества, при инвентаризации (табл. 5). Учитываются по кредиту счёта 91 «Прочие доходы и расходы» (на субсчёте 91–1 «Прочие доходы») в корреспонденции со счётами учёта денежных средств, финансовых вложений, расчётов и др [5, 8]. В Отчёте о финансовых результатах за январь-декабрь 2015 года информация о доходах, относящихся к прочим доходам, отражается свёрнуто. В пп. 5.18 п. 5 Пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчётности за 2015 год приведена полная информация о доходах, относящихся к прочим доходам [13].

Таблица 5

Прочие доходы АО «ТВЭЛ» за отчётный
и предшествующий периоды деятельности [13; 14],
в тысячах рублей

Наименование показателя	Код	За январь- декабрь 2015 г.	За январь- декабрь 2014 г.	Отклонения	
				Абсолютные	Рост, %
<i>Прочие доходы, в т. ч.</i>	<i>2340</i>	<i>5 296 603</i>	<i>2 413 092</i>	<i>2 883 511</i>	<i>219,49</i>
доходы от реализации паёв (долей) в уставных капиталах других организаций		462 000	–	462 000	100
от курсовых разниц по обязательствам и активам в иностранной валюте		4 146 927	–	4 146 927	100
доходы от реализации основных средств (нетто)		1 062	1 676 010	–1 674 948	0,06
доходы от основных средств, переданных в аренду, лизинг (нетто), ОДИ		24 091	369 519	–345 428	6,52
доходы от излишков ТМЦ и прочего имущества, при инвентаризации		–	130 634	–130 634	0

Рост прочих доходов в 2015 году в сравнении с 2014 годом составил 219,49%.

11. *Прочие расходы (код 2350)* включают расходы по ПФИ; расходы от реализации паёв (долей) в уставных капиталах других организаций; расходы от курсовых разниц по обязательствам и активам в иностранной валюте; стоимость реализованных ТМЦ; амортизацию НМА; расходы от переоценки ценных бумаг по рыночной стоимости обращения; расходы на резервы под обесценение прочих финансовых вложений; расходы от восстановления резервов по налоговым искам / претензиям; расходы на НИОКР и ПИР с отрицательными результатами; остаточная стоимость реализуемых основных средств; расходы на благотворительные цели и добровольные взносы. Указываются в скобках (табл. 6).

Таблица 6

Прочие расходы АО «ТВЭЛ» за отчётный
и предшествующий периоды деятельности [13; 14],
в тысячах рублей

Наименование показателя	Код	За январь-декабрь 2015 г.	За январь-декабрь 2014 г.	Отклонения	
				Абсолютные	Рост, %
<i>Прочие расходы, в т. ч.</i>	<i>2350</i>	<i>4 587 357</i>	<i>16 325 201</i>	<i>-11 737 844</i>	<i>28,10</i>
расходы по ПФИ		—	851 675	-851 675	0
от курсовых разниц по обязательствам и активам в иностранной валюте		—	8 709 612	-8 709 612	0
расходы на резервы под обесценение прочих финансовых вложений		3 241 306	3 353 130	-111 824	96,66
расходы от восстановления резервов по налоговым искам / претензиям		283 420	5	283 415	в 56 684 раза
остаточная стоимость реализуемых основных средств		—	1 662 643	-1 662 643	0
расходы на благотворительные цели и добровольные взносы		244 605	—	244 605	100

Учитываются по дебету счёта 91 «Прочие доходы и расходы» (на субсчёте 91–2 «Прочие расходы») в корреспонденции со счётами учёта денежных средств, финансовых вложений, расчётов и др [5, 8]. В Отчёте о финансовых результатах за январь-декабрь 2015 года информация о расходах, относящихся к прочим расходам, отражается свёрнуто. В пп. 5.18 п. 5 Пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчётности за 2015 год приведена полная информация о расходах, относящихся к прочим расходам [13]. Записи по субсчётам 91–1 «Прочие доходы» и 91–2 «Прочие расходы» производятся накопительно в течение отчётного года. Ежемесячно сопоставлением дебетового оборота по субсчёту 91–2 «Прочие расходы» и кредитового оборота по субсчёту 91–1 «Прочие доходы» определяется сальдо прочих доходов и расходов за отчётный месяц. Это сальдо ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчёта 91–9 «Сальдо прочих доходов и расходов» на счёт 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, синтетический счёт 91 «Прочие доходы и расходы» сальдо на отчётную дату не имеет. По окончании отчётного года все субсчета, открытые к счёту 91 «Прочие доходы и расходы» (кроме субсчёта 91–9 «Сальдо прочих доходов и расходов»), закрываются внутренними записями на субсчёт 91–9 «Сальдо прочих доходов и расходов». Аналитический учёт по счёту 91 «Прочие доходы и расходы» ведётся по каждому виду прочих доходов и расходов. При этом построение аналитического учёта по прочим доходам и расходам, относящимся к одной и той

же финансовой, хозяйственной операции, должно обеспечивать возможность выявления финансового результата по каждой операции.

12. *Прибыль (убыток) до налогообложения (код 2300) = Прибыль (убыток) от продаж (код 2200) + Доходы от участия в других организациях (код 2310) + Проценты к получению (код 2320) – Проценты к уплате (код 2330) + Прочие доходы (код 2340) – Прочие расходы (код 2350).* Прибыль (убыток) до налогообложения – третий показатель финансового результата деятельности организации (табл. 7). Убыток до налогообложения как отрицательный результат деятельности указывается в скобках. Для отражения информации о финансовом результате деятельности организации в Плане счетов бухгалтерского учёта отведён счёт 99 «Прибыли и убытки» [5].

Таблица 7

Прибыль до налогообложения АО «ТВЭЛ» за отчётный и предшествующий периоды деятельности [13; 14], в тысячах рублей

Наименование показателя	Код	За январь-декабрь 2015 г.	За январь-декабрь 2014 г.	Отклонения	
				Абсолютные	Рост, %
<i>Прибыль (убыток) от продаж</i>	2200	48 079 459	23 173 790	24 905 669	207,43
Доходы от участия в других организациях	2310	1 929 684	3 045 811	–1 116 127	63,35
Проценты к получению	2320	595 691	249 288	346 403	238,96
Проценты к уплате	2330	4 893 493	2 571 955	2 321 538	190,26
Прочие доходы	2340	5 296 603	2 413 092	2 883 511	219,49
Прочие расходы	2350	4 587 357	16 325 201	–11 737 844	28,10
<i>Прибыль (убыток) до налогообложения</i>	2300	46 420 587	9 984 825	36 435 762	464,91

Разница между суммарным дебетовым оборотом и суммарным кредитовым оборотом по счёту 99 в корреспонденции со счётами 90 «Продажи» (субсчёт 90–9 «Прибыль (убыток) от продаж»), и 91 «Прочие доходы и расходы» (субсчёт 91–9 «Сальдо прочих доходов и расходов») показывает, получила ли организация прибыль до налогообложения или убыток: кредитовый остаток по счёту 99 свидетельствует о получении прибыли, дебетовый – убытка.

Прибыль до налогообложения, отражённая по строке 2300 Отчёта о финансовых результатах за январь-декабрь 2015 года, составила 46 420 587 тыс. р. (рост 464,91%) [4].

13. *Текущий налог на прибыль (код 2410)* включает постоянные налоговые обязательства (активы) (код 2421). Расход для организации, указывается в скобках, уплачивается организацией в федеральный бюджет (2% от суммы) и региональный бюджет (18%). Дебет счёта 99 «Прибыли и

убытки» – кредит счёта 68 «Расчёты по налогам и сборам», субсчёт «Налог на прибыль – федеральный бюджет», субсчёт «Налог на прибыль – региональный бюджет». В пп. 5.16 Отложенные налоги п. 5 Пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчётности за 2015 год раскрыта информация по расчёту суммы текущего налога на прибыль с учётом условного расхода (дохода) по налогу на прибыль; постоянных и временных разниц, возникших в отчётном периоде; постоянных и временных разниц, возникших в прошлых отчётных периодах; суммы ПНО, ПНА, ОНА и ОНО; суммы ОНА и ОНО, списанные в связи с выбытием (продажей, ликвидацией или безвозмездной передачей) актива или обязательства [13].

14. *Изменение отложенных налоговых обязательств (код 2430)*. В пп. 5.16 Отложенные налоги п. 5 Пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчётности за 2015 год раскрыта информация по суммам ОНО и их корректировке [13]. Расчёт величины отложенного налогового обязательства:

ОНО = временная (налогооблагаемая) разница × ставка налога на прибыль (20%).

$$\text{ОНО (2015)} = 208\,155 \times 0,2 = 41\,631 \text{ тыс. р.}$$

Дебет 68 «Расчёты по налогам и сборам», субсчёт «Расчёты по налогу на прибыль» – Кредит 77 «Отложенные налоговые обязательства» – 41 631 тыс. р. – отражено отложенное налоговое обязательство (ОНО).

15. *Изменение отложенных налоговых активов (код 2450)*. В пп. 5.16

Отложенные налоги п. 5 Пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчётности за 2015 год раскрыта информация по суммам ОНА и их корректировке [13]. Расчёт величины отложенного налогового актива:

ОНА = временная (вычитаемая) разница × ставка налога на прибыль (20%).

$$\text{ОНА (2015)} = 3\,257\,060 \times 0,2 = 651\,412 \text{ тыс. р.}$$

Дебет 09 «Отложенные налоговые активы» – Кредит 68 «Расчёты по налогам и сборам», субсчёт «Расчёты по налогу на прибыль» – 651 412 тыс. р. – отражён отложенный налоговый актив (ОНА).

16. *Прочее (код 2460)*. Разница между дебетовым оборотом по счёту 99 «Прибыли и убытки» (в части налогов, пеней и штрафов, доплат по налогу на прибыль, списанных отложенных налоговых активов) и кредитовым оборотом по счёту 99 «Прибыли и убытки» (в части переплаты по налогу на прибыль, списанных отложенных налоговых обязательств).

17. *Перераспределение налога на прибыль внутри консолидированной группы налогоплательщиков (код 2465)*. Раскрыта разница между суммой текущего налога на прибыль, исчисленного участником (включая ответственного участника) КГН для включения в консолидированную налоговую базу КГН, и суммой денежных средств, причитающейся с участника (участнику) КГН исходя из условий договора о создании КГН, которая отражается в бухгалтерском учёте соответствующего участника КГН на счёте 99 «Прибыли и убытки» в корреспонденции со счётом 78 «Расчёты с участниками консолидированной группы налогоплательщиков». Информация представляется в органы государственной статистики и другие органы исполнительной власти, величина разницы учитывается при определении чистой прибыли (убытка) организации (не участвуя в формировании прибыли (убытка) организации до налогообложения) [12; 13].

18. Чистая прибыль (убыток) (код 2400). Чистый убыток как отрицательный (конечный) финансовый результат деятельности указывается в скобках. Счёт 99 «Прибыли и убытки» предназначен для обобщения информации о формировании конечного финансового результата деятельности организации в отчётном году. Конечный финансовый результат (чистая прибыль или чистый убыток) складывается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов. По дебету счёта 99 «Прибыли и убытки» отражаются убытки (потери, расходы), а по кредиту прибыли (доходы) организации. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов за отчётный период показывает конечный финансовый результат отчётного периода. На счёте 99 «Прибыли и убытки» в течение отчётного года отражаются:

- прибыль или убыток от обычных видов деятельности – в корреспонденции со счётом 90 «Продажи»;
- сальдо прочих доходов и расходов за отчётный месяц – в корреспонденции со счётом 91 «Прочие доходы и расходы»;
- суммы начисленного условного расхода по налогу на прибыль, постоянных обязательств и платежи по перерасчётам по этому налогу из фактической прибыли, а также суммы причитающихся налоговых санкций – в корреспонденции со счётом 68 «Расчёты по налогам и сборам».

По окончании отчётного года при составлении годовой бухгалтерской отчётности счёт 99 «Прибыли и убытки» закрывается. При этом заключительной записью декабря сумма чистой прибыли (убытка) отчётного года списывается со счёта 99 «Прибыли и убытки» в кредит (дебет) счёта 84 «Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток)».

Построение аналитического учёта по счёту 99 «Прибыли и убытки» должно обеспечивать формирование данных, необходимых для составления отчёта о финансовых результатах.

19. Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода (код 2510). По данной строке организация приводит сумму результата от переоценки внеоборотных активов, отнесённую на счёт добавочного капитала (т. е. конечный результат – разницу между дооценкой и уценкой активов, отнесённой на счёт добавочного капитала). При этом в случае, если результат сформировался в виде превышения дооценки активов над их уценкой, то он указывается без скобок, а если имеет место превышение суммы уценки над дооценкой, то его приводят в круглых скобках. В отчёте о финансовых результатах АО «ТВЭЛ» за январь-декабрь 2015 года стоит прочерк, как и в предшествующем периоде, т. е. переоценка не проводилась [13].

20. Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода (код 2520). По строке организации могут приводить данные по операциям, непосредственно не связанным с отнесением доходов и расходов на счета учёта затрат на производство и (или) счета учёта финансовых результатов (операции, связанные с формированием бухгалтерской отчётности в условиях гиперинфляции; отнесение курсовой разницы от зарубежной деятельности, например, деятельности филиалов, расположенных за рубежом). В отчёте о финансовых результатах АО «ТВЭЛ» за январь-декабрь 2015 года отражён убыток в размере 2 047 тыс. р., в отличие от предшествующего периода [13].

21. *Совокупный финансовый результат периода (код 2500)*. В строку вписывают сумму строк 2400 «Чистая прибыль (убыток)», 2510 «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и 2520 «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».

Чистая прибыль (2015) = 38 035 769 тыс. р. Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода (2015) = 0. Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода (2015) = – 2 047 тыс. р. Согласно схеме расчёта:

Совокупный финансовый результат (2015) = 38 035 769 + 0 + (– 2 047) = 38 033 722 тыс. р. [13].

22. *Справочно: Базовая прибыль (убыток) на акцию (код 2900)*. Показатель формируется следующим образом: по состоянию на 31.12.2014 года и на 31.12.2015 года Обществом выпущено 22 961 670 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 рубль каждая. Все акции оплачены полностью и находятся в собственности единственного акционера АО «Атомный энергопромышленный комплекс». Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение 2014 года, составляет 22 961 670 штук. Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение 2015 года, составляет 22 961 670 штук. Базовая прибыль на акцию рассчитывается делением чистой прибыли на средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении. Таким образом, получаем значение показателя:

$8\,850\,836\,404 : 22\,961\,670 = 385 \text{ р. (2014);}$

$38\,035\,769\,042 : 22\,961\,670 = 1\,656 \text{ р. (2015).}$

23 *Разводнённая прибыль (убыток) на акцию (код 2910)*. Расчёт разводнённой прибыли на акцию не производится в связи с отсутствием фактов конвертации конвертируемых ценных бумаг в обыкновенные акции или договоров на размещение собственных обыкновенных акций по цене ниже рыночной (пп. 5.19 п. 5 Пояснений) [13].

Отчёт о финансовых результатах за январь–декабрь 2015 года подписан руководителем и главным бухгалтером АО «ТВЭЛ» с датой подписания и печатью. Внизу проставляет печать аудитор.

Рассмотренный порядок формирования показателей бухгалтерской (финансовой) отчётности на примере анализа отчёта о финансовых результатах АО «ТВЭЛ», отражающего финансовые результаты деятельности организации за январь–декабрь 2015 год в сравнении с январём–декабрём 2014 годом, показал, что АО «ТВЭЛ» использует типовую форму отчёта о финансовых результатах – форму по ОКУД 0710002 [4]. При этом в Пояснениях к бухгалтерской (финансовой) отчётности АО «ТВЭЛ» за 2015 год, представленной на официальном сайте организации в разделе «Финансы», раскрывается более детальная информация по отдельным показателям [13].

Список литературы

1. О бухгалтерском учёте: Федер. закон от 06 декабря 2011 года №402-ФЗ (действующая редакция, 2016 года). Принят Гос. Думой 22 ноября 2011 года, одобрен Советом Федерации 29 ноября 2011 года // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

2. О коммерческой тайне: Федер. закон от 29 июля 2004 года №98-ФЗ (редакция от 12 марта 2014 года). Принят Гос. Думой 09 июля 2004 года, одобрен Советом Федерации 15 июля 2004 года // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

3. Об акционерных обществах: Федер. закон от 26 декабря 1995 года №208-ФЗ (действующая редакция, 2016 года). Принят Гос. Думой 24 ноября 1995 года // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

4. О формах бухгалтерской отчётности организаций. Приказ Министерства финансов от 02 июля 2010 года №66н (редакция от 06 апреля 2015 года) // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

5. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению. Приказ Министерства финансов от 31 октября 2000 года №94н (редакция от 08 ноября 2010 года) // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Бухгалтерская отчётность организации» (ПБУ 4/99). Приказ Министерства финансов от 06 июля 1999 года №43н (редакция от 08 ноября 2010 года) // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

7. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Российской Федерации. Приказ Министерства финансов от 29 июля 1998 года №34н (редакция от 24 декабря 2010 года, с изменениями от 08 июля 2016 года) // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

8. Положение по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» (ПБУ 9/99). Утверждено приказом Министерства финансов от 06 мая 1999 года №32н // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

9. Положение по бухгалтерскому учёту «Расходы организации» (ПБУ 10/99). Утверждено приказом Министерства финансов от 06 мая 1999 года №33н // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

10. Положение по бухгалтерскому учёту «Учётная политика организации» (ПБУ 1/2008). Утверждено приказом Министерства финансов от 06 октября 2008 года №106н // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

11. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт расчётов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02). Утверждено приказом Министерства финансов от 19 ноября 2002 года №114н // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

12. О введении в План счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций дополнительного синтетического счёта 78 «Расчёты с участниками консолидированной группы налогоплательщиков» для формирования в бухгалтерском учёте и раскрытии в бухгалтерской отчётности информации о налоге на прибыль КГН. Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 16 марта 2012 года №07–02–06/56 // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

13. Годовая бухгалтерская отчётность за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tvel.ru/wps/wcm/connect/tvel/tvelsite/resources/abc0c4004c5c9f02a490a522c9d42636/AZ_2015.pdf (дата обращения: 15 декабря 2016 года).

14. Годовой отчёт АО «ТВЭЛ» за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tvel.ru/wps/wcm/connect/tvel/tvelsite/resources/9a6fbe804ea7e97f8a50cfea560238df/Goodotchet_16.pdf (дата обращения: 15 декабря 2016 года).

15. Официальный сайт акционерного общества АО «ТВЭЛ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tvel.ru (дата обращения: 29 ноября 2016 года).

16. Устав АО «ТВЭЛ» от 11 февраля 2015 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tvel.ru/wps/wcm/connect/tvel/tvelsite/resources/02d926804781558ab87cfa6578d50f5d/Ustav2015.pdf> (дата обращения: 15 декабря 2016 года).

Урбанаев Олег Львович

научный сотрудник

ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет»

г. Улан-Удэ, Республика Бурятия

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ БАЙКАЛЬСКОГО РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ЦЕЛИ

***Аннотация:** в статье представлено пространственное развитие Байкальского региона как объекта изучения в научно-практическом плане в контексте трактовки понятийно-терминологического содержания «пространственного (экономического и социального) развития региона» – одного из важнейших направлений в современной экономической науке и пространственного потенциала региона. В работе рассматриваются также основные проблемы и цели пространственного развития Байкальского региона.*

***Ключевые слова:** пространственное развитие, пространственный потенциал, Байкальский регион.*

В настоящий период в пространственном развитии страны превалирует тенденция к регионализации – последовательному возвышению роли региона, усилению его самостоятельности в выборе стратегии развития и приоритетов. Пространственное развитие Байкальского региона (Иркутская область, Республика Бурятия и Забайкальский край) как объект изучения, в научно-практическом плане, требует уточнения определяющих понятий «пространственное развитие» и «пространственный потенциал».

Анализ литературы и Концепции стратегии социально-экономического развития регионов России свидетельствует, что, несмотря на использование в терминологии понятий «пространство» и «пространственный», научные подходы в исследованиях остались в рамках традиционного территориального подхода. Подразумевается, что отличительной чертой пространственного подхода является отход от рассмотрения территории в контексте административного деления и переход к укрупненному делению на макрорегионы, в рамках процессов региональной интеграции, сбалансированности социально-экономического развития регионов, межрегионального и трансграничного взаимодействия.

Одним из важнейших направлений в современной экономической науке становится «пространственное (экономическое и социальное) развитие», которое более объемно и интегрировано научным направлением по сравнению с предшествующим «территориальное развитие экономики». Импульс этому направлению дало постановление Президиума РАН №611 от 25 ноября 2008 года, согласно которого утвердил под №24 программу «Фундаментальные проблемы пространственного развития Российской Федерации: междисциплинарный синтез».

Причину отхода от «территориального» к «пространственному» развитию обосновал А.Г. Гранберг. По его мнению, в физической географии принято разделение понятий: «территория» – ограниченная часть твердой поверхности Земли, «акватория» – ограниченная часть водной поверхности Земли и «аэротория» – часть воздушной оболочки Земли, соотнесен-

ная с определенной территорией или акваторией. Таким образом, территория акватория и аэротерия – это части земного пространства. И есть еще внутренняя, наибольшая по своей массе, часть земного пространства [4].

Все предприятия (учреждения) осуществляющие экономическую и социальную деятельность, по нашему мнению, следует подразделять на: предприятия воздушного пространства; предприятия водного пространства; территориальные предприятия: производственные, социальные, культурного назначения и т. д.; недропочвенные предприятия: сельскохозяйственные, лесопромышленные, горнодобывающие, объекты рекреационной зоны и другие, образующие пространственную систему, где в ее пределах воспроизводятся экономические и социальные процессы, здесь необходимо выделить среди других его качеств системность.

Пространственное развитие региона осуществляется эффективной реализацией его пространственного потенциала. В экономической литературе пространственный потенциал трактуется в основном как совокупный экономический потенциал. По мнению многих авторов (Е.Н. Акерман, О.А. Бияков, Б.Б. Шаралдаев и др.) сущность пространственного потенциала проявляется в совокупности регионального экономического потенциала или ресурсов, инновационных, интеграционных и информационных процессов их развития, а также предпринимательской активности и интересов бизнес-сообщества в их использовании, в том числе и на основе межсубъектной интеграции. На наш взгляд, такая трактовка в неполной мере отражает сущность пространственного потенциала региона – не учитывается пространственный фактор то, что пространство само по себе без учета ресурсов представляет потенциал для развития [1; 3; 5].

Пространственный потенциал региона по нашей интерпретации состоит из двух составляющих и трактуется так:

Во-первых, как система видов и их комбинаций совокупного экономического потенциала, включающий природно-ресурсный, материально-производственный, научно-технический, институциональный и человеческий потенциалы;

Во-вторых, как пространственный фактор, который проявляется в следующем:

- в геопространственном положении данного региона относительно крупных экономических макрорегионов и союзов других стран, имеющих потенциальные предпосылки для активного экономического сотрудничества в форме расширения рынка сбыта продукции и услуг, межгосударственной экономической интеграции, к примеру, геопространственное положение Байкальского и Дальневосточного регионов относительно к странам Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР);

- в оптимальном пространственном расположении данного региона, обусловленное совокупностью благоприятных факторов размещения и развития высокотехнологичных предприятий и услуг в регионе, как правило, на основе межрегиональной интеграции, экономический и социальный эффект которых выражается в дополнительной возможности привлечения инвестиций, увеличении занятости, росте экономики и усилении конкурентоспособности региона.

Сформированная в советскую эпоху пространственная структура экономики страны и регионов перестала быть замкнутой начала интегрироваться в глобальный рынок.

Актуализация исследования и объективной оценки пространственного развития Байкальского региона обусловлены его социально-экономическими проблемами и реализацией масштабного пространственного потенциала.

В пространственной макроэкономической структуре региона свойственна сильная контрастность. Из трех составляющих субъектов региона, Иркутская область по основным определяющим макроэкономическим показателям кратно превышает остальные субъекты. Область при численности населения 53,9% от общей численности региона по показателям: ВРП, сельскохозяйственному производству, инвестициям, наличию основных фондов превосходит Бурятию и Забайкальский край, вместе взятых, более двух раз, а по промышленности – более трех. Контрастность обусловлена различным уровнем обеспеченности энергетическими, финансовыми ресурсами, исторически сложившейся структурой экономики и инфраструктуры, межрегиональным разделением труда, отсюда и специализацией, слабой внутрирегиональной интеграцией, а также длительными деструктивными процессами, протекавшими в экономиках субъектов, в особенности Бурятии и Забайкальском крае

Целями пространственного развития Байкальского региона в обозримой перспективе являются:

- устойчивое развитие региона, направленное на сохранение Байкала для настоящего и будущего поколений России и человечества, путем системного решения экологических, экономических и социальных проблем региона;

- активное участие в реализации устремлений России, в ее экономическом и геополитическом прорыве в Азиатско-Тихоокеанский регион для интеграции в глобальную экономику;

- достижение сопоставимого или опережающего по сравнению со среднероссийским уровнем и темпами социально-экономического развития субъектов, входящих в Байкальский регион;

- улучшение демографической ситуации, увеличение продолжительности жизни и закрепление населения в регионе путем формирования развитой экономики и модернизации всей социальной сферы – создание комфортной среды обитания человека в субъектах региона;

- формирование пространственной социально-экономической системы Байкальского региона посредством создания регионального экономического пространства на основе межсубъектной интеграции.

Реализация пространственного потенциала для развития Байкальского региона, по нашему мнению, должна осуществляться по двум главным направлениям.

1. Создание единого экономического пространства региона на основе межсубъектной интеграции, где векторы интеграционных процессов в регионе должны быть направлены на создание крупных промышленных комплексов, кластеров по совместному межсубъектному освоению природно-сырьевых ресурсов, в особенности это актуально для Бурятии и Забайкальского края. Создание крупных объектов межсубъектной инфраструктуры: транспортной и энергетической и других, а также совместная

реализация большого рекреационного потенциала региона. Реализация гидроэнергетического потенциала рек Ангара, Енисей, Лена, Селенга, Амур, а также малых рек, и создание объединенной энергосети и др.

2. Открытость пространственной система региона – это предпосылки для внешнеэкономической интеграции, обусловленная геопространственным положением региона – территориальная сопредельность с Китаем (вторая экономика мира), Монголией и пространственной близостью со странами АТР, а также транзитным и транспортно-логистическим потенциалом региона.

Список литературы

1. Акерман Е.Н. Факторный подход в построении экономического пространства региона / Е.Н. Акерман, А.А. Михальчук, А.Ю. Трифонов // Вестник Том. гос. ун-а. Экономика. – 2010. – №3 (11). – С. 84–92.
2. Беломестнов В.Г. Межрегиональная интеграция: перспективы и проблемы: Монография / В.Г. Беломестнов, О.П. Богданова, И.А. Беломестнова. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2010. – 224 с.
3. Бияков О.А. Региональное экономическое пространство: измерение использования потенциала: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Кемерово, 2005. – 42 с.
4. Гранберг А.Г. О программе фундаментальных исследований пространственного развития России // Регион: экономика и социология. – 2009. – №2. – С. 166–178.
5. Шаралдаев Б.Б. Управление социально-экономической системой муниципального образования на основе пространственного потенциала: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Улан-Удэ, 2013.
6. Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. №2094-р.
7. Социально-экономические показатели. Регионы России. Статсборник 2014. Росстат.

Чагин Иван Андреевич
студент

Золотарюк Анатолий Васильевич
канд. техн. наук, доцент

ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ В РОССИИ: ВОЗМОЖНА ЛИ ПОЛНАЯ ЗАМЕНА ОТДЕЛЕНИЙ БАНКА?

Аннотация: в статье определены сущность понятия «интернет-банкинг» и его функции. Проведен анализ вероятности закрытия филиалов и перехода деятельности кредитных организаций на онлайн-платформы.

Ключевые слова: интернет-банкинг, банковские услуги.

Компьютерно-коммуникационные технологии оказывают все большее влияние на различные стороны жизнедеятельности человека – экономику,

бизнес, образование, политику. Немалые изменения произошли и в банковском секторе, прежде всего, за счет внедрения инновационной услуги интернет-банкинга [3–5].

Первым банком, который начал обслуживать своих клиентов дистанционно, через интернет, стал First Network Bank (1995 г.). Вскоре инновационная технология была апробирована в России (Автобанк, 1998 г.). На данный момент в США по крайней мере $\frac{3}{4}$ банковских операций производится через компьютерные сети. В России данный вид интернет-услуг еще не достиг такого уровня, но уже практически каждый банк имеет одну из форм предоставления банковских услуг через интернет.

Сейчас под понятием интернет-банкинг подразумевается нечто большее, чем просто дистанционное управление счетом. Сегодня интернет-банкинг позволяет клиенту:

- управлять своими счетами (открывать, закрывать, переводить деньги с одного счета на другой, получать электронные выписки по счетам);
- осуществлять коммунальные и иные платежи;
- переводить деньги на счета других клиентов, открытые в различных банках;
- оплачивать товары и услуги и пр.

С каждым годом количество услуг интернет-банкинга возрастает. За счет быстрого роста популярности данного вида деятельности, встают вопросы о некоторых его перспективах – не только российского, но и международного банкинга.

Возможен ли постепенный отказ банков от филиалов в пользу интернет-продуктов или эти формы предоставления банковских услуг не смогут эффективно функционировать друг без друга?

Реально ли появление кредитных организаций, которые будут полностью осуществлять свою деятельность только в интернете?

Для того, чтобы ответить на эти вопросы, сперва стоит уточнить понятие интернет-банкинга. Для кредитных организаций – это прежде всего способ, при котором услуги могут быть оказаны дистанционно, через сеть интернет. Выделяют две основные формы таких услуг:

- РС банкинг;
- мобильный банкинг.

РС банкинг позволяет через интернет-браузер получить доступ практически к любой банковской услуге без установки дополнительного ПО. На данный момент около 35 млн. россиян в возрастной категории от 18 до 64 лет пользуются банковскими интернет-услугами для частных лиц [1].

Мобильный банкинг – один из самых быстрорастущих сегментов не только банковской сферы, но и всей интернет-коммерции. Им пользуются около 18 млн. российских интернет-пользователей [2].

Механизм интернет-банкинга был внедрен для повышения качества обслуживания, поэтому не сложно определить его преимущества:

- быстрота проведения операций – экономия времени для клиента;
- круглосуточный доступ к счетам и платежам;
- простота в открытии счетов в любом банке.

Вводя в набор своих услуг интернет-банкинг, коммерческие банки, конечно, предоставляют новые возможности для своих клиентов, именно

поэтому вести деятельность в интернете становится проще и функциональнее [6] (табл.1).

Таблица 1

Преимущества и недостатки использования интернет-банкинга

<i>Преимущества</i>	<i>Недостатки</i>
Огромный спектр предоставляемых услуг	Дороговизна создания платформы интернет-банкинга
Возможность широкого охвата клиентов	Недостаточная информированность населения
Круглосуточный режим работы	Сложности с написанием руководства по управлению интернет-банкингом
Возможность интеграции с другими банковскими услугами	Создание специального штата специалистов по дополнению/управлению платформой
Повышение стандартов обслуживания	Трудно определяемый срок окупаемости
Отсутствие необходимости посещения банка при совершении операций	Наличие вероятности взлома счета или транзакций через сеть интернет

Отмеченные недостатки носят больше психологический характер, поэтому они становятся несущественными перед перспективой занятия нового быстрорастущего сектора предоставления банковских услуг.

Еще одним направлением предоставления услуг интернет-банкинга стала популяризация его среди малого и среднего бизнесов. Например, в век информационных технологий можно без особых хлопот зарегистрировать ИП или ООО, не выходя из приложения «Госуслуги». Банки же пошли дальше – теперь они готовы взять на себя всю бухгалтерию и обслуживание счетов. Согласно ежегодному опросу среди населения в рамках Business Internet Banking Rank 2016, была сформирована пятерка самых популярных интернет-банков для малого и среднего бизнеса. Ими стали в порядке убывания мест: Точка Банк, Тинькофф Банк, Альфа Банк, Промсвязьбанк и ВТБ24. Более того, два первых банка ведут свою деятельность только через интернет, т.е. онлайн, а остальные совмещают в себе элементы как онлайн-банка, так и офлайн [2]. Для малого бизнеса в мобильном банке присутствуют все необходимые инструменты для развития бизнеса: возможность создания диаграмм, графиков по движению денежных потоков, получение информации по контрагентам, обработка статистики по электронным платежам и многое другое, вплоть до диаграмм по конверсии. Причем обработка данных может состоять из 2 уровней – макроуровня и микроуровня. Мало вероятно, что данную информацию предприятия могут получить при обращении в банковские филиалы.

Помимо обслуживания счетов клиентов и других услуг, для определенных категорий банки предоставляют круглосуточную поддержку клиентов, возможность оплатить социальные сети, многопользовательские игры и др. Данные функции нужны, конечно, не всем, но определенно способны увеличить уровень лояльности среди клиентов банка. В одном

из лучших мобильных банков страны – Тинькофф Банке спектр предоставляемых услуг разнообразен: через мобильное приложение клиент имеет возможность оплатить не только мобильную связь, интернет, ЖКХ, но и поездку за границу, пополнить виртуальный кошелек в игре, перечислить деньги в благотворительные фонды.

Несмотря на столь бурное развитие интернет-банкинга, банки не спешат закрывать свои филиалы и переносить свою деятельность в интернет. Естественно, существует несколько барьеров и задач, которые не позволяют полностью отказаться от отделений банка. Ключевыми преимуществами наличия в банке отделений являются:

- отсутствие возможности кражи/утери данных через сеть интернет;
- выдача определенной суммы денег, например, больше 80 тыс. руб., осуществляемой только в отделениях банка;
- обмен валюты, происходящей только в отделениях банка;
- высокий уровень доверия среди населения.

Таким образом, анализируя доступную информацию, можно сделать вывод, что интернет-банкинг полностью не сможет заменить стандартные отделения банков из-за ряда серьезных препятствий, которые в данный момент являются неопределимыми. Даже имея только одно отделение, Тинькофф Банк нуждается в машинах для кассового обслуживания малого и среднего бизнеса.

Эффективным решением для банков является интеграция интернет-банкинга в спектр предоставляемых услуг, что значительно повысит уровень продаж банковских продуктов, увеличит лояльность среди клиентов, и, наконец, преумножит количество клиентов банка.

Список литературы

1. Аналитическое агентство Marksw Webb Rank&Report, Internet Banking Rank 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marksw Webb.ru/e-finance/internet-banking-rank-2016/> (дата обращения 19.12.2016).
2. Аналитическое агентство Marksw Webb Rank&Report, Mobile Banking Rank 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marksw Webb.ru/e-finance/mobile-banking-rank-2016/> (дата обращения 19.12.2016).
3. Аникеева К.А. Перспективы облачных технологий в банковском деле / К.А. Аникеева, А.В. Золотарюк, А.С. Макова // Валютное регулирование и валютный контроль. – 2014. – №9. – С. 52–56.
4. Золотарюк А.В. Проблемы информационной безопасности банков / А.В. Золотарюк, В.А. Федотовская, Е.А. Кретова // Научные исследования: от теории к практике. – 2016. – №4–2 (10). – С. 147–149.
5. Золотарюк А.В. Информационные технологии банковского бизнеса // Валютное регулирование и валютный контроль. – 2014. – №8. – С. 56–57.
6. Кириченко Л.В. Система интернет-банкинга в России / Л.В. Кириченко, О.А. Булаченко // Фундаментальные исследования. – 2013. – №11.

Черкесова Эльвира Юрьевна

д-р экон. наук, заведующая кафедрой

Гегенава Роза Мкртычевна

магистрант

Институт сферы обслуживания

и предпринимательства (филиал)

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

г. Шахты, Ростовская область

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОГО СОСТОЯНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

***Аннотация:** в статье рассмотрены особенности теории и практики функционирования органов местного самоуправления. Представлены модели самоуправления. Приведены основные данные о местном самоуправлении в Ростовской области. Обобщены результаты мониторинга финансового менеджмента органов местного самоуправления г. Ростов-на-Дону за 2015 г. Отражены муниципальные задания и выявленные нарушения за 2015 г.*

***Ключевые слова:** органы местного самоуправления, модели самоуправления, муниципальные услуги.*

Экономическая деятельность муниципалитетов в России в настоящее время тесно связана с экономическими интересами города, поселка и других видов муниципальных образований, а также всего государства. При этом Конституцией РФ предусматривается отнесение института местного самоуправления к основам конституционного строя наряду с институтом государственной власти, федеративным устройством государства и республиканской формой правления. Местное управление представляет собой независимую основу общественной жизни, которая обеспечивает реализацию интересов граждан, проживающих на их территориях. Другими словами можно отметить, что местное самоуправление – это децентрализованная форма управления, предполагающая известную самостоятельность, автономность местных органов, которые выступают органами местных самоуправляющихся территориальных сообществ. Властные, самостоятельные в рамках их компетенции, органы местного самоуправления образуют «в городских, сельских поселениях и на других территориях с учетом исторических и местных традиций» (ст. 131) [1].

Первые работы, посвященные изучению и теоретическим основам построения местного самоуправления, были опубликованы в первой половине XIX века французским государственным деятелем и историком Алексисом Токвилем, немецкими учёными-юристами Рудольфом Гнейстом (1816–1895), Лоренцом Штейном (1815–1890), Паулем Лабандом и другими [2].

В рыночно развитых странах различают многообразие форм организации и видов деятельности органов местного самоуправления, формирование которых было обусловлено ментальными различиями, национальными особенностями обществ. В части структуры органов местного самоуправления, Федеральный закон «Об общих принципах организации

местного самоуправления в Российской Федерации» [3] предоставляет городам и другим муниципалитетам выбрать одну из моделей, предложенных в указанном законе.

Таблица 1

Модели самоуправления

Модель самоуправления	Глава администрации (основные характеристики)	Представительный орган (основные характеристики)	Особенности модели
1. Модель «совет – мэр».	Избирается населением муниципального образования, возглавляет местную администрацию.	Избирается населением муниципального образования.	Глава муниципального образования возглавляет местную администрацию и является высшим должностным лицом муниципального образования.
2. Модель «совет – управляющий»	Избирается представительным органом из своего состава, либо населением муниципального образования.	Избирается населением муниципального образования либо формируется из глав поселений, входящих в состав муниципального района.	Является председателем представительного органа муниципального образования по контракту, заключаемому по результатам конкурса на замещение указанной должности на срок полномочий, определяемый уставом муниципального образования. Имеется больше возможностей по контролю за деятельностью местной администрации, чем в модели «совет-мэр».
3. Модель «сход – мэр».	При численности населения не более 100 человек может избираться населением муниципального образования на сходе граждан.	Отсутствует.	Проводится сход граждан.
4. Модель «совет – председатель – мэр».	Может быть председателем представительного органа поселения и главой местной администрации.	Не наделяется правами юридического лица.	Применяется в поселениях от 100 до 1000 человек, организация работы представительного органа фактически возлагается на местную администрацию.

Примечание: составлено авторами по материалам [4; 5].

По состоянию на 1 марта 2015 года на территории Российской Федерации образовано 24035 муниципальных образований, из них: 506 городских округов, 1809 муниципальных районов, 1746 городских поселений, 19738 сельских поселений и 235 внутригородских муниципальных образований. Местное самоуправление в Ростовской области представлено следующими данными:

- 1) городских округов – 12;
- 2) муниципальных районов – 43;
- 3) городских поселений – 18;
- 4) сельских поселений – 390;
- 5) глав муниципальных образований – 463;
- 6) депутатов в городских округах и муниципальных районах – 1043;
- 7) депутатов в городских и сельских поселениях – 4273.

Самым крупным муниципальным образованием в Ростовской области является городской округ – город Ростов-на-Дону, в котором в настоящее время проживает более 1300,0 тыс. человек. По этой причине и уделяется гораздо больше внимания совершенствованию деятельности органов местного самоуправления этого города. Так, согласно Указу Президента Российской Федерации «О реформе местного самоуправления в РФ» от 26 октября 1993 г. №1760 прекратили свою деятельность городские и районные Советы народных депутатов, а выполнение их функций было возложено на местные администрации. А уже в декабре 1993 года состоялись первые выборы городской Думы г. Ростов-на-Дону, на первом заседании которой путем тайного голосования был избран первый Глава местного самоуправления – мэр города.

Оценку деятельности данных органов можно проводить всесторонне, так по результатам проведенного исследования были получены следующие итоги балльной оценки качества финансового менеджмента (таблица 2) и качества муниципальных заданий (таблица 3).

Таблица 2

Результаты мониторинга финансового менеджмента органов местного самоуправления г. Ростов-на-Дону за 2015 г.

Направление мониторинга	Норматив	Средняя оценка в баллах
Среднесрочное финансовое планирование	100	67,3
«Исполнение бюджета в части расходов»	100	82,2
Исполнение бюджета по доходам	100	55,6
Учет и отчетность	100	91,4
Контроль и аудит	100	93,3
Исполнение судебных актов	100	86,64
Кадровый потенциал финансового (финансово-экономического) подразделения ГРБС	100	64,1
Качество оказания муниципальных услуг	100	82

Таблица 3

Муниципальные задания и выявленные нарушения за 2015 г.

Муниципальное задание	Выявленные нарушения
Управлению по делам ГО и ЧС города	– муниципальное задание на 2015 год сформировано и утверждено с нарушением установленных сроков; – указанный в муниципальном задании основной вид деятельности отсутствует в Уставе МБУ «Защита и безопасность».
Управлению культуры города:	на 2015 год утверждены разного объема нормативные затраты на оказание одной и той же муниципальной услуги разным подведомственным учреждениям в отсутствие прилагаемого порядка расчетов;
Департаменту ЖКХ и энергетики города	– муниципальное задание на 2015 год сформировано и утверждено с нарушением установленных сроков; – в 2015 году не соблюдался установленный порядок внесения изменений в муниципальное задание в части изменения объема предоставляемой субсидии без изменения объема муниципальных услуг в натуральном выражении; – включенная в муниципальное задание работа по содержанию специализированного муниципального жилищного фонда отсутствует в ведомственном перечне.
Департаменту социальной защиты населения города	– не утверждены порядок определения размера субсидии муниципальным бюджетным учреждениям на финансовое обеспечение выполнения ими муниципального задания и порядок определения нормативных затрат на оказание муниципальных услуг (выполнение работ); – план проведения контрольных мероприятий по проверке исполнения муниципального задания за 2015 год не утвержден, сведения о проведенных в 2015 году контрольных мероприятиях отсутствуют; – нормативные затраты на 2016 год утверждены с нарушением установленного срока.

С появлением Указов Президента, направленных на оценку деятельности органов власти различного уровня и решения важнейших стратегических целей, законодательством установлена система показателей для местного самоуправления, охватывающая все основные отрасли экономики и социальной сферы муниципальных образований: здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт, коммунальная инфраструктура, малый бизнес, территориальное планирование. Анализ эффективности деятельности муниципалитетов позволит выявить сферы, требующие приоритетного внимания региональных и местных властей, а также формировать комплекс мероприятий по улучшению результативности деятельности органов местного самоуправления [6].

Таким образом, для современной России необходима система органов местного самоуправления самостоятельных в области экономики, и если это произойдет, то тогда они смогут оказать помощь государству в проведении экономических преобразований и выполнить возложенные на них социальные функции. В основе современной модели местного самоуправления должны находиться органы местного самоуправления, которые не

только самостоятельно обеспечивают деятельность большого диапазона хозяйственных и социальных служб, но и используется в качестве объекта и проводника социально-экономической политики федеральных органов власти, органов власти субъектов Российской Федерации, посредством чего превращает местное самоуправление в интегрированную часть всего государственного механизма. В основе данного механизма должны лежать следующие приоритеты: согласование отраслевых стратегий и стратегий развития хозяйствующих субъектов со стратегией развития муниципальных образований; согласование интересов различных субъектов, расположенных на территории муниципального образования, создание максимально благоприятных условий для их жизнедеятельности и динамичного развития в плановый период; установление партнерских отношений между органами местного самоуправления и населением, органами государственной власти, местного самоуправления и частным капиталом; привлечение местного сообщества к процессу планирования и управления муниципальным образованием, финансированию социально – экономических программ и планов развития территории; создание и развитие хозяйственной инфраструктуры муниципального значения [7; 9; 10].

Важным показателем в определении значения местных органов власти служит тот фактор, что на этом уровне управления занята значительная часть работников муниципальных служб.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. – 1993. – №237.
2. Местное самоуправление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/stat/Mestnoe-samoupravlenie.php#1>
3. РФ. Законы. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации №131-ФЗ от 06.10.2003 г [Текст]: офиц. Текст // Российская газета. – 2003, 8 октября.
4. Муниципальное право / М.Н. Кудилинский, И.А. Шевелева. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005. – 224 с.
5. Лекции по правовому обеспечению ГМУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://webarhimed.ru/page-737.html>
6. Фатеева С.В. Концептуальные основы оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти / С.В. Фатеева // Управление экономическими системами. – Кисловодск: Кисловодский институт экономики и права. – №9. – 2014.
7. Черкесова Э.Ю. Методические аспекты разработки целевых комплексных программ развития муниципальных образований / Э.Ю. Черкесова, К.С. Ковалева, И.Ю. Лисицына // Проблемы внедрения результатов инновационных разработок: Сб. ст. Междунар. науч. – практ. конф. (18 июня 2016 г, г. Пенза). В 2 ч. Ч. 1. – Уфа: МЦИИ Омега, 2016. – С. 258–261.
8. Постановление Администрации города от 29.12.2015 №1333 «Об утверждении Порядка формирования и финансового обеспечения выполнения муниципального задания на оказание муниципальных услуг (выполнение работ) в отношении муниципальных учреждений города Ростова-на-Дону».
9. Черкесова Э.Ю. Управление мотивацией труда муниципальных служащих (на примере опроса персонала Администрации г. Шахты Ростовской области) / Э.Ю. Черкесова, Г.П. Довлатян, И.С. Махкамова // Современные исследования социальных проблем. – 2014. – №9 (41). – С. 87–94.
10. Черкесова Э.Ю. Основные приоритеты деятельности устойчивого развития муниципального образования (на примере Октябрьского района Ростовской области) / Э.Ю. Черкесова, Н.Г. Глуховская // Современный мир: опыт, проблемы и перспективы развития: Сб. ст. III Междунар. науч.-практ. конф. (г. Ставрополь, октябрь 2016 г.). – Ставрополь: Центр научного знания «Логос», 2016. – С. 25–30.

Чумпурова Ирина Григорьевна

студентка

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

ИМИДЖ РУКОВОДИТЕЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрена роль имиджа руководителя в корпоративной культуре. Обоснована актуальность исследуемой темы. Обобщены результаты исследования персонала ОАО «Саханефтегазсбыт» в г. Якутске. Предложены практические рекомендации по совершенствованию имиджа руководителя организации.

Ключевые слова: имидж, руководитель, корпоративная культура.

Актуальность этой темы в том, что бурное развитие таких сфер социальной практики, как реклама, менеджмент требуют научного обоснования природы, закономерностей формирования и функционирования имиджа. В связи с чем актуализируется и имидж руководителя как фактор, оказывающий влияние на сознание и поведение как отдельных индивидов, так и больших социальных групп. Рыночные отношения в данный момент времени влияют на все сферы жизни общества. Увеличивается число фирм, требующих большого штаба руководителей, способных принимать грамотные, рациональные решения, умеющих работать с большими массами людей и быть свободными в своих поступках. Поэтому от управляющих требуется высокий профессионализм и компетентность.

Руководитель – это лицо, которое официально управляет коллективом, организацией и контролирует, регулирует деятельность самого коллектива, это и субъект, который несет юридическую, правовую ответственность за функционирование, деятельность коллектива.

Мы провели исследование, где объектов служит персонал ОАО «Саханефтегазсбыт» в г. Якутск. Цель исследования состоит в разработке практических рекомендаций по совершенствованию имиджа руководителя организации.

Открытое акционерное общество «Саханефтегазсбыт» (в дальнейшем именуемое «Общество») создано на основании Постановления Правительства Республики Саха (Якутия) от 30.08.2000 года №455.

Целью создания Общества является обеспечение потребителей нефтепродуктами и услугами, связанными с нефтепродуктообеспечением, а также получение прибыли.

В организации работает 1857 сотрудников. В нашем анкетном опросе приняло участие 26 сотрудников ОАО «Саханефтегазсбыт».

В ходе опроса мы выяснили *отделы*, в которых они работают:

- отдел товарно-коммерческого управления – 8;
- отдел ресурсов и поставок – 6;
- отдел маркетинга и завоза – 7;
- отдел розничных продаж, пластиковых карт и услуг – 6.

Эти отделы находятся под руководством заместителя генерального директора по товарной работе. Из них 19 (73%) женщин и 7 (27%) мужчин (рис. 1).



Рис. 1

Возраст от 20–30 лет – 4 человека, от 30–40 лет – 7 человек, от 40–50 лет – 10 человек и от 50 – 5 человек. Средний возраст составляет 40 лет. У всех имеется высшее образование. У 2 специалистов стаж работы в данной организации составляет до 1 года, от 1 года до 5 лет – 8 человек, от 5–10 лет – 10 человек, от 10 лет. Средний стаж работы в данной организации составляет 8,5 года.

В нашем анкетировании было задано 11 вопросов. Каждый вопрос оценивался по 10-ти балльной шкале.

При операционализации понятия «имидж руководителя» нами было установлено, что имидж руководителя складывается из разнообразных компонентов. Среди них можно выделить три основных: внешность, стиль поведения, стиль руководства. При составлении анкеты были учтены все вышеперечисленные элементы имиджа руководителя.

В ходе исследования было выяснено, что в понятие «имидж руководителя» большинство сотрудников банков вкладывают профессиональные качества (44%), благоприятное впечатление в целом (31%), узнаваемость (12,5%), внешний вид (12,5%).

62,5% опрошенных «рядовых сотрудников» отметили, что на их отношение к человеку влияет то, как он одет, остальные 37,5% придерживаются противоположного мнения. При этом внешность своего руководителя оценивают положительно, подчеркивая, что их руководители предпочитают строгий, деловой современный стиль в одежде на работе и «свободный в жизни», сами руководители также отметили, что придерживаются строгого стиля одежды, соблюдают дресс-код.

Немаловажным при изучении имиджа руководителя является изучение визуальных контактов с руководителем, взаимодействие руководителя и сотрудников. С целью выяснения данной информации вопрос «Как часто вы видите вашего руководителя?» 75% сотрудников ответили, что видят своего руководителя каждый день, 19% – 1–2 раза в неделю, 6% – несколько раз в месяц.

Более половины респондентов (69%) признались, что для них важно или отчасти важно предыдущее место работы руководителя. Тот факт, что подчиненным не все равно какую должность занимал ранее их руководитель, может свидетельствовать об интересе к его профессиональной карьере.

На вопрос «Какими личными качествами обладает Ваш руководитель?» были такие ответы, как стрессоустойчивость, справедливость, ответственность, доброта, целеустремленность, лидерские качества, тактичность и т. д. В целом, были названы только положительные личные качества, лишь один респондент выделил «самолюбие» у своего руководителя. Среди профессиональных качеств руководителей респонденты выделили пунктуальность, компетентность, дипломатичность, стремление к новому, индивидуальный подход к каждому, внимание к коллективу, знание своего дела.

Профессиональную компетентность своих руководителей сотрудники оценили очень высоко: на 4 балла оценили 25% опрошенных, 75% на 5 баллов по 5-балльной шкале. Сами руководители также оценили уровень своей профессиональной компетентности на 4–5 баллов: 3 руководителя на 4 балла, 2 – на 5 баллов.

Среди предложенных характеристик, значимых для лидера по 10-балльной шкале на 9–10 баллов были оценены высокие морально-этические ориентации, профессиональные и деловые качества, уровень образования. На самые низшие 1–2 балла респонденты оценили национальную принадлежность, патриотизм, биографию и семейную принадлежность. Те характеристики, которые были оценены на 7–10 баллов, согласно ответам на предыдущие вопросы, есть и руководителей банков. При ответе на данный вопрос руководители и их подчиненные были солидарны.

Сотрудникам были заданы вопросы по схеме «руководитель-друг, руководитель-авторитет». Оказалось, что почти 19% сотрудников часто обращаются к своему руководителю по вопросам, несвязанным с работой, 50% – обращаются по личным вопросам иногда, 25% – обращаются, но редко, и только около 6% персонала никогда не обращаются к управляющему банком с личными просьбами. Все опрошенные руководители отметили, что время от времени их подчиненные советуются с ними, не относящимся к их профессиональной деятельности. Данные опроса позволяют утверждать, что в этих коллективах довольно дружеская атмосфера.

Таким образом, имидж руководителей ОАО «Саханетегазсбыт», принимавших участие в исследовании – положительный, это имидж успешного руководителя.

На основании проведенного исследования, мы разработали следующие рекомендации:

1. Тесты на профпригодность. Их цель – оценка психофизиологических качеств человека, умений выполнять определенную деятельность.

2. Проводить социально-психологические тренинги по укреплению доверия сотрудников друг к другу, для их сплочения и эффективной работы. Эти социальные тренинги могут проводить психологические центры.

3. Выбрать и придерживаться мерности и оптимального ритма в режиме работы.

Таким образом, на имидж организации, с представленной выше структурой взаимодействия директора, сотрудников и клиентов, напрямую будет влиять имидж сотрудников, а имидж руководителя будет влиять на него косвенно, через корпоративную культуру, которая будет воздействовать на образ сотрудников.

Список литературы

1. Большой юридический словарь. – М.: Проспект. А.В. Малько, 2015. – С. 256.
2. Ключков А.К. КРП и мотивация персонала – Полный сборник практических инструментов. – Эксмо, 2015. – 160 с.
3. Нечаева И.И. Оценка деловых качеств и результатов труда работников в системе управления персоналом / И.И. Нечаева // Директор по персоналу. – №2.
4. Официальный сайт «ГАУ МФЦ РС (Я)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mfcsakha.ru/>
5. Имидж руководителя как часть корпоративного имиджа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://diplomba.ru/work/26280> (дата обращения: 27.12.2016).

Шагалова Мария Артуровна

студентка

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный
индустриальный университет»

г. Новокузнецк, Кемеровская область

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация: в данной статье отмечено, что в настоящее время в России наблюдается ухудшение экономической ситуации, что вызвало рост кредиторской задолженности практически всех предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории страны. Торговля – отрасль народного хозяйства, которая активно развивается в нашей стране. В торговую сферу вовлечено практически все население страны – или как продавцы, или как покупатели. Кредиторская задолженность торговых компаний является фактором, напрямую влияющим на недостаточную финансовую устойчивость и инвестиционную непривлекательность отрасли.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, финансовая устойчивость, торговая компания, заемные средства.

Устойчивость экономического развития предприятия, в том числе и торгового, невозможна без финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость является основой выживаемости предприятия на рынке и базой прочного финансового положения любого предприятия.

В целом на устойчивость торговой компании оказывают влияние различные факторы: ситуация, складывающаяся в стране и в отрасли; степень зависимости от кредиторов и инвесторов; наличие неплатёжеспособных дебиторов; эффективность финансовых операций и рентабельность предприятия т. п. Влияющие факторы отличаются по структуре влияния (на простые и сложные), по времени влияния (постоянные и временные), по приоритетности влияния на результат деятельности (основные и второстепенные). Все факторы можно разделить на внутренние, которые полностью зависят от деятельности предприятия, и внешние, на которые предприятие не может повлиять.

Максимальное влияние на работу торговой компании оказывают внутренние факторы. И среди них значительное место занимает кредиторская задолженность.

В.Н. Емелин и Е.И. Пивкина считают, что «кредиторская задолженность – это задолженность между хозяйствующими субъектами, а также физическими лицами и организациями, образовавшаяся при оплате труда, за приобретаемые сырьё и материально-производственных ценностей, при расчетах с бюджетом, выполнение работ и оказание услуг» [1].

По мнению Л.Ф. Бердниковой и В.В. Одарич «кредиторская задолженность имеет двойственную природу: с одной стороны, кредиторская задолженность является частью имущества предприятия, которой оно владеет или имеет в собственности, с другой стороны, как объект обязательств кредиторская задолженность представляет собой долги предприятия перед кредиторами, которые правомочны истребовать или взыскать их от организации в законном порядке» [2].

Кредиторская задолженность торговых компаний формируется как следствие несвоевременного выполнения сторонами договора взятых на себя обязательств, и представляет собой задолженность организации по исполнению взятых на себя обязательств перед бюджетом, трудовым коллективом, сторонними организациями, или обязательства, исполнение которых предусмотрено действующим законодательством (гражданским, налоговым, трудовым и т. д.). Обязательства торговых компаний возникают из договоров и из других установленных действующим законодательством оснований.

В соответствии со статьей 307 Гражданского кодекса РФ [3] в силу обязательства должник должен совершить в пользу кредитора конкретное действие, например, передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п., или воздержаться от конкретного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

В случае, если одна сторона свои обязательства исполнит, а другая нет, то до исполнения обязательств другой стороной имеет место кредиторская задолженность.

Формирование кредиторской задолженности торговых компаний согласно п. 16 ПБУ 10/99 [5] признается в бухгалтерском учете при единовременном соблюдении трех условий:

а) формирование задолженности образовывается согласно конкретного договора, требования нормативно-правовых актов, обычаями делового оборота;

б) значение задолженности должно быть конкретным;

в) существует уверенность того, что в результате конкретной договорной операции уменьшится экономическая выгода предприятия.

Независимо от срока фактической выплаты денежных средств или иного вида осуществления торговой компании своих обязательств, кредиторская задолженность признается в том отчетном периоде, в котором она признана таковой. В структуре кредиторской задолженности торговой компании различается задолженность компании:

– перед поставщиками и подрядчиками (кредитовые остатки по состоянию на отчетную дату по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»);

– перед персоналом организации (кредитовый остаток по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»);

– перед государственными внебюджетными фондами (кредитовый остаток по счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению») по уплате по принадлежности сумм единого социального налога,

страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

- перед бюджетом (кредитовый остаток по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам»);

- по полученным займам и кредитам (кредитовые остатки по счетам 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»);

- перед прочими кредиторами (кредитовые остатки по прочим счетам – 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» и т. д.) [6].

Кредиторская задолженность торговой компании, как вид заёмного капитала, можно охарактеризовать следующим образом:

- во-первых, кредиторская задолженность – это независимый источник используемых заёмных средств. Как независимый источник формирования капитала торговой компании кредиторская задолженность обеспечивает уменьшение как заёмной его части, так и всей стоимости капитала;

- во-вторых, объем кредиторской задолженности напрямую влияет на длительность финансового цикла торговой компании. Объем кредиторской задолженности в некоторой степени влияет на объем финансирования оборотных активов торговой компании. Чем больше объем кредиторской задолженности, тем меньше объем средств торговая компания должна привлечь для текущего финансирования своей хозяйственной деятельности;

- в-третьих, объем кредиторской задолженности торговых компаний находится в прямой зависимости от объема товарооборота.

Привлечение заёмных средств в хозяйственную деятельность торговой компании способствует улучшению финансового состояния в коротком периоде времени при условии, что они активно участвуют в обороте и вовремя возвращаются. Иначе может образоваться просроченная кредиторская задолженность, которая к ухудшению финансового состояния торговой компании. Для снижения объемов кредиторской задолженности необходимо своевременно анализировать состав, сроки давности появления кредиторской задолженности, причины образования кредиторской задолженности и т. д.

Для торговой компании особо можно выделить торговую кредиторскую задолженность. Согласно Международного стандарта финансовой отчетности (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 года №217н) (ред. от 27.06.2016 г.) торговая кредиторская задолженность представляет собой:

- «обязательство оплатить товары или услуги, которые были приняты или поставлены и за которые выставлен счет или которые официально согласованы с поставщиком;

- начисленные обязательства представляют собой обязательства оплатить товары или услуги, которые были приняты или поставлены, но не оплачены, счета по которым не выставлены или которые официально не согласованы с поставщиком, включая суммы, причитающиеся работникам» [7].

Таким образом, кредиторская задолженность является наиболее доступным источником оценки текущей деятельности торговой компании. С помощью экономического анализа можно определить максимально допустимый

порог задолженности, который позволяет наиболее эффективно воспользоваться ее преимуществами, и не дает возможности перейти черту, за которой следуют негативные последствия в виде ухудшения финансового состояния торговой компании, потеря делового имиджа компании. Зачастую торговой компании необходимо пойти на уменьшение кредиторской задолженности с целью сокращения расходов по обслуживанию долга.

Список литературы

1. Емелин В.Н. Управление кредиторской задолженностью организации / В.Н. Емелин, Е.И. Пивкина // Молодой ученый. – 2014. – №8. – С. 465–467.
2. Бердникова Л.Ф. Сущность и структура дебиторской и кредиторской задолженностей / Л.Ф. Бердникова, В.В. Одарич // Молодой ученый. – 2016. – №9.2. – С. 5–8.
3. Жданов А.С. Анализ кредиторской задолженности // Бухучет и налоги. – 2013. – №4. – С. 19–24.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ. Часть первая // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – №32. – Ст. 3301.
5. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. №33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12115838/#ixzz4U0bco6M3>
6. Короткова М.В. Анализ и эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Налоги и налоговое планирование. – 2013. – №8. – С. 11–18.
7. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 №217н) (ред. от 27.06.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71223392/>

Шапкина Дарья Михайловна

студентка

ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ С ПОМОЩЬЮ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА

Аннотация: в данной статье рассмотрено применение моделей прогнозирования банкротства зарубежных и отечественных ученых для анализа финансовой устойчивости энергетической компании. Прогнозирование банкротства осуществляется с помощью наиболее популярных моделей, таких как модель Э. Альтмана, модель Р. Лиса, модель Р. Таффлера.

Ключевые слова: банкротство, модели прогнозирования банкротства, модель Альтмана, модель Лиса, модель Таффлера.

Существуют различные модели прогнозирования банкротства, направленные на мониторинг, оценку и минимизацию риска банкротства компаний. Рассмотрим наиболее популярные из них на примере энергетической компании. Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах представлен в таблицах 1 и 2. Для удобства восприятия отчетности скрыты нулевые строки и значения представлены в тыс.

Таблица 1

Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2015 года (тыс.)
Основные средства	1150	53
Итого по разделу I	1100	53
Запасы	1210	30
Дебиторская задолженность	1230	15 938
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1044
Итого по разделу II	1200	17 012
Баланс	1600	17 066
Итого по разделу III	1300	3 772
Заемные средства	1510	7 021
Кредиторская задолженность	1520	6 272
Итого по разделу V	1500	13 293
Баланс	1700	17 066

Таблица 2

Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	Код строки	За 2015 год (тыс.)
Выручка		
Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	39 895
Себестоимость продаж	2120	(35 384)
Валовая прибыль (убыток)	2100	4 511
Прибыль (убыток) от продаж	2200	4 511
Прочие доходы	2340	11
Прочие расходы	2350	(69)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	4 453
Текущий налог на прибыль	2410	(691)
Чистая прибыль (убыток)	2400	3 762

В 1983 году Э. Альтманом была разработана модель для частных компаний, не размещающих свои акции на фондовом рынке. Формула расчета интегрального показателя следующая:

$$Z = 0.717 * X1 + 0.847 * X2 + 3.107 * X3 + 0.420 * X4 + 0.998 * X5$$

Если $Z > 2,9$ – зона финансовой устойчивости («зеленая» зона).

Если $1,23 < Z < 2,9$ – зона неопределенности («серая» зона).

Если $Z < 1,23$ – зона финансового риска («красная» зона).

$$Z = 0.717 * 0,2179 + 0.847 * 0,2204 + 3.107 * 0,2609 + 0.420 * 0,2838 + 0.998 * 2,3377 = 0,1562 + 0,1867 + 0,8106 + 0,1192 + 2,3330 = 3,6057$$

Сделаем вывод: $Z > 2,9$, соответственно компания финансово устойчива. На коэффициент Z сильное влияние оказывает соотношение прибыли до уплаты процентов и налогов и активов. Для того, чтобы гарантированно минимизировать риск банкротства, требуется увеличение прибыли и, соответственно, увеличение выручки, которая влияет на фактор $X5$ данной модели. Рост объемов выручки возможен за счет подключения новых клиентов к энергосетям, а также увеличения объемов поставок электроэнергии реальным клиентам.

Для подтверждения полученных результатов применим модель Р. Лиса

$$Z = 0.063 * K1 + 0.092 * K2 + 0.057 * K3 + 0.001 * K4$$

K1 = Оборотный капитал/Активы

K2 = Прибыль до налогообложения/Активы

K3 = Нераспределенная прибыль/Активы

K4 = Собственный капитал / (Краткосрочные + Долгосрочные обязательства).

Оценка банкротства организации по модели Р. Лиса осуществляется следующим образом:

Если $Z < 0.037$ – банкротство компании очень вероятно.

Если $Z > 0.037$ – компания финансово устойчивая.

Рассчитаем коэффициент Z для энергетической компании согласно модели Р. Лиса:

$$K1 = (17012 - 13293) / 17066 = 0,2179$$

$$K2 = 4453 / 17066 = 0,2609$$

$$K3 = 3762 / 17066 = 0,2204$$

$$K4 = 3772 / (0 + 13293) = 0,2838$$

$$Z = 0.063 * 0,2179 + 0.092 * 0,2609 + 0.057 * 0,2204 + 0.001 * 0,2838 = 0,0137 + 0,024 + 0,013 + 0,0003 = 0,051$$

Сделаем вывод: $Z > 0.037$, соответственно компания финансово устойчива. При расчете коэффициента наибольшее влияние на финансовое состояние организации оказывает фактор K2. Соответственно, применение модели Р. Лиса подтверждает, что для минимизации риска банкротства, компании необходимо увеличивать прибыль.

С целью подтверждения полученных результатов применим модель Ричарда Таффлера. Для построения модели прогнозирования банкротства ученый взял 46 компаний, которые обанкротились и 46 компаний, которые остались финансово устойчивыми в период с 1969 по 1975 года. Коэффициент Z в модели Р. Таффлера рассчитывается следующим образом:

$$Z = 0.53 * K1 + 0.13 * K2 + 0.18 * K3 + 0.16 * K4$$

K1 = Прибыль от продаж / Краткосрочные обязательства

K2 = Оборотные активы / (Краткосрочные обязательства + Долгосрочные обязательства)

K3 = Краткосрочные обязательства / Активы

K4 = Выручка/Активы

Оценка по модели банкротства Р. Таффлера осуществляется следующим образом:

Если $Z > 0,3$ – компания маловероятно станет банкротом («зеленая зона»).

Если $Z < 0,2$ – компания вероятно станет банкротом («красная зона»).

Если $0,2 < Z < 0,3$ – зона неопределенности («серая зона»).

Рассчитаем коэффициент Z для компании согласно модели Р. Таффлера:

$$K1 = 4511 / 13293 = 0,3394$$

$$K2 = 17012 / (0 + 13293) = 1,2798$$

$$K3 = 13293 / 17066 = 0,7789$$

$$K4 = 39895 / 17066 = 2,3377$$

$$Z = 0.53 * 0,3394 + 0.13 * 1,2798 + 0.18 * 0,7789 + 0.16 * 2,3377 = 0,1799 + 0,1668 + 0,1402 + 0,3740 = 0,8604$$

Проанализировав финансовую устойчивость энергетической компании, можно сделать вывод, что предприятие финансово устойчивое. Тем не менее, для того, чтобы энергокомпания минимизировала риск банкротства и сохранила устойчивое положение на рынке необходимо осуществить следующие мероприятия:

- перманентно повышать качество обслуживания потребителей;
- проводить своевременную оптимизацию структуры оборотного капитала;
- мониторить рынок заемного капитала;
- вести поиск более выгодных условий заимствования;
- ежедневно мониторить состояние кредиторской задолженности;
- ежедневно контролировать состояние дебиторской задолженности;
- совершенствовать организационную систему управления компаний.

Список литературы

1. Ляндау Ю.В. Общие вопросы эволюции организаций XX столетия // Вестник ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – 2012. – №1.
2. Ляндау Ю.В. Процессно-проектное управление организациями комплекса ЖКХ // Вестник РЭУ имени Г.В. Плеханова. – 2014. – №4 (70).
3. Ляндау Ю.В. Бизнес-архитектор: построение систем управления. – М.: Русайнс, 2016. – 140 с.
4. Масленников В.В. Формализация стратегий на основе сбалансированной системы показателей / В.В. Масленников, Ю.В. Ляндау, А.С. Чигров. – М.: Русайнс, 2016. – 230 с.
5. Никулин Л.Ф. Шестой технологический уклад: парадигмальное развитие менеджмента / Л.Ф. Никулин, Ю.В. Ляндау. – М.: Палеотип, 2014. – 102 с.
6. Чигров А.С. Модели архитектуры систем управления / А.С. Чигров, Ю.В. Ляндау // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №2–2 (67–2).

Шевченко Марина Андреевна

студентка

ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет»
г. Волгоград, Волгоградская область

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА

Аннотация: в настоящей работе рассматриваются теоретические аспекты маркетинга персонала. Оценена роль маркетинга персонала. Раскрыты функции, внешние и внутренние факторы маркетинга персонала, рассмотрены два вида направлений связи в маркетинге персонала. Сделан вывод о том, что маркетинг персонала при корректном применении позволяет определить и покрыть потребности в персонале для реализации поставленных задач на предприятии, обеспечить полезность персонала.

Ключевые слова: маркетинг персонала, управление, функции, факторы, направления связи, эффективность предприятия.

Возрастание роли маркетинга персонала обусловлено необходимостью взаимодействия между рынками рабочих мест, покупателями рабочей силы и самой рабочей силы, а также потребностью внутрифирменного кадрового регулирования и рационального использования потенциала кадров.

Понятие «маркетинг персонала» появилось относительно недавно. Лишь в начале 90-х гг. он нашел свое применение в мировой практике управления людьми как человеческими ресурсами. В Российской практике эта разновидность маркетинга до настоящего времени не получала широкого распространения и ей не уделялось должного внимания.

Маркетинг персонала включает в себя такие задачи, как исследование рынка труда, поиск кандидатов на должности, отбор кандидатов, по их личным качествам, требованиям и профессиональным возможностям, повышение привлекательности предприятия для кандидатов и удержание квалифицированного персонала.

Для определения маркетинговой деятельности в организациях, необходимо произвести исследование внутренних и внешних факторов производственной деятельности.

Внешние факторы – это условия, которыми организация не может управлять или как-либо на них воздействовать. Внутренние факторы – это такие факторы, которые поддаются управлению со стороны предприятия.

Несомненно, такой вид управленческой деятельности, как маркетинг персонала имеет свои, характерные функции. Чтобы эффективно выполнять свои функции, маркетинг персонала работает в двух основных направлениях, таких как рекрутинговая деятельность и работа по формированию лояльности и повышение эффективности работника к организации.

Рекрутинг – это иными словами подбор необходимого персонала. На данном этапе особое внимание уделяется квалификационным знаниям и навыкам, которые требуются работодателю и которыми обладает претендент на место.

Хочется отметить также, что в процессе трудоустройства не маловажную роль играет рынок труда, где «продают и покупают». На рынке существуют некие «потребители» и некие «производители», причем потребителем может быть, как работник, так и работодатель. Тоже самое можно сказать и о производителе. Например, если работодатель продает свой бренд и рабочее место, то работник продает свои знания, умения и навыки.

Что касается второго аспекта, то здесь затрагивается управление лояльностью персонала. То есть это процесс, который позволяет предприятию выбирать наиболее оптимальные человеческие ресурсы и тем самым повышать эффективность деятельности организации, при условии, что будет выполняться качественная работа и будет присутствовать заинтересованность персонала, его включенность в работу.

Хочется заметить, что при составлении общих требований к рабочему месту необходимо помнить про взаимосвязи организационной структуры, а именно как рабочее место связано с другими звеньями орг. структуры, а также не забывать и учитывать задачи трудового процесса на конкретном рабочем месте.

Помимо требований к рабочему месту, предмет анализа и прогнозирования составляет образованность сотрудника и его квалификация, которая выражается через определенные требования к данному, конкретному рабочему месту и персоналу. На взаимосвязи квалификации сотрудников и информации о требованиях к рабочему месту основываются и базируются мероприятия по развитию персонала.

Помимо выше сказанного, информационная функция включает в себя исследование внутренней и внешней среды организации. Предметом исследования здесь выступают условия и факторы, в которых происходит производственная деятельность организации, а значение исследования

данных условий определяется его влиянием на подготовку различных мероприятий, таких как: мероприятия по развитию сотрудников внутри организации, по взаимодействию с рынком труда, по взаимосвязям и коммуникативным способностям и навыкам вне и внутри организации.

Еще одной важной функцией в маркетинге персонала является коммуникационная функция. Цель этой функции заключается в установлении наличия недобора персонала и как следствие реализация в недоборе этого персонала.

Объектами такой функции являются:

- внешний рынок труда, который предоставляет потенциальных сотрудников, претендентов на свободное, вакантное место.
- работники организации, которые являются участниками коммуникационного процесса и которые создают имидж организации.
- открытость системы управления, которая позволяет возникать суждениям об организации.

Еще одним из проявлений коммуникационной функции в привлечении персонала является наличие и осуществление внутриорганизационных связей, которые представляют собой неформальные элементы отношений на предприятии, которые появляются на фоне формальной структуры. Благодаря таким элементам у сотрудников складывается положительный имидж их работодателя. В дальнейшем это воздействует на закрепление персонала в организации и может способствовать улучшению имиджа работодателя вне организации, а собственно сотрудники будут рассматриваться как носители этого имиджа.

В маркетинге персонала существует два вида направлений связи, а именно коммуникации, не зависящие от производственного процесса и коммуникации, в рамках его, которые рассматривают мероприятия по поддержке коммуникации в организации.

Мероприятия по поддержке коммуникации в рамках выполнения производственных задач могут быть разные. Например, они могут включать в себя:

1. Формирование и наличие стиля управления.
2. Обеспечение и наличие полных и объективных оценок персонала.
3. Собrania и беседы с сотрудниками на регулярной основе, в ходе которых обсуждаются дальнейшие действия по управлению предприятием.
4. Действующая внутриорганизационная система по приему предложений сотрудников и рассмотрения их.

Коммуникационные же связи вне производственного процесса обеспечиваются через такие мероприятия, как:

1. Консультирование сотрудников по различным проблемам.
2. Организация спортивных мероприятий.
3. Организация праздников внутри организации.
4. Специальное печатаное издание фирмы, внутри нее.
5. Наличие групп свободного времени.

Таким образом, маркетинг персонала позволяет определить и покрыть потребности в персонале для реализации поставленных задач и бизнес процессов на предприятии.

Список литературы

1. Воронцова М. Методика изучения мотивационного профиля персонала // Психология управления. – 2012. – №11. – 65 с.
2. Гардеев И.Д. Мотивация и стимулирование персонала // Директор. – 2011. – №4. – 25 с.
3. Железцов А.В. Маркетинг персонала. Оценка трудовой деятельности // Маркетинг. – 2011. – №2. – С. 53–64.

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Авдеев Сергей Владимирович

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ РАБОТНИКАМИ ТРУДОВЫМИ ПРАВАМИ ПРИ БАНКРОТСТВЕ РАБОТОДАТЕЛЯ

***Аннотация:** в статье рассматривается проблема определения критериев, позволяющих разграничить правомерную реализацию права в деле о банкротстве и злоупотребление правом. Предложено авторское решение этой проблемы.*

***Ключевые слова:** банкротство, злоупотребление правом, реализация права, критерии добросовестности.*

Проблема злоупотребления правом, в том числе в условиях неплатежеспособности должника была известна римскому праву [1; 2], дореволюционной российской доктрине [3], остается актуальной и в настоящее время.

Законодатель объективно не в состоянии предвидеть и регламентировать все возможные случаи поведения сторон, общее же требование добросовестного поведения дает юридический инструментарий правоприменителю, который, обнаружив несправедливость в конкретном казусе, при отсутствии конкретной нормы для его разрешения может обратиться к генеральному положению [4].

Особого внимания заслуживает проблема злоупотребления правами работниками должника при банкротстве предприятия. Сложность заключается в том, что данный вид правоотношений затрагивает как публичные, так и частно-правовые интересы: государство заинтересовано в стабильной деятельности предприятия, сохранении рабочих мест; своевременной уплате обязательных платежей; руководители и учредители предприятия- заинтересованы в восстановлении платежеспособности, уменьшении задолженности, увеличении срока погашения существующей задолженности; работники заинтересованы в стабильной и своевременной выплате заработной платы, улучшении условий труда.

Связанные с банкротством правоотношения развиваются в условиях кризисного положения должника – неплатежеспособности или, того хуже, недостаточности его имущества, что создает благоприятную почву для злоупотребления правами.

Добросовестность представляет собой оценочную категорию, и очевидно, что усмотрение суда, при применении положений закона о злоупотреблении правом должно быть ограничено определенными и, насколько это возможно, четкими критериями. Поэтому теоретическое обоснование критериев добросовестной реализации права актуально и необходимо для

правоприменительной практики, выработки единых подходов судов различных инстанций в вопросах применения норм о злоупотреблении правом.

В юридической литературе выделяют следующие признаки злоупотребления правами:

- 1) нарушение прав, законных интересов;
- 2) реализация права с выходом за его пределы, то есть не в соответствии с объективным интересом;
- 3) наличие вины: субъект злоупотребления правом должен был и мог предвидеть наступление противоправных последствий и предпринять меры по их предотвращению [5; 6].

Не является признаком злоупотребления правом наличие вреда. Причинение вреда – это отдельное правонарушение [7].

В целях выработки критериев, позволяющих ограничивать правомерную реализацию права от злоупотребления в деле о банкротстве, в настоящей статье будет проанализирован конкретный пример злоупотребления правами работниками должника при банкротстве предприятия.

Суд удовлетворил заявление арбитражного управляющего об исключении из реестра требований кредиторов должника, требований кредиторов второй очереди (задолженности по заработной плате) [8].

В рамках дела о несостоятельности (банкротстве) в арбитражный суд обратился арбитражный управляющий должника с заявлением об исключении из реестра требований кредиторов должника, требований работников, основанных на задолженности по заработной плате.

В соответствии с п. п. 6, 10 ст. 16 Закона о банкротстве, требования кредиторов включаются в реестр требований кредиторов и исключаются из него арбитражным управляющим или реестродержателем исключительно на основании вступивших в силу судебных актов, устанавливающих их состав и размер [9].

Требования о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, исключаются из реестра требований кредиторов арбитражным управляющим или реестродержателем исключительно на основании вступивших в силу судебных актов.

В соответствии с п. 32 постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 22.06.2012 №35 «О некоторых процессуальных вопросах, связанных с рассмотрением дела о банкротстве», предъявления требований об установлении заработной платы, выходных пособий в порядке ст. 71 или 100 Закона о банкротстве не требуется. Арбитражный управляющий обязан самостоятельно в разумный срок, но не позднее установленного абзацем третьим п. 1 ст. 142 Закона срока на основании имеющихся у должника документов, подтверждающих наличие задолженности перед работниками, возникшей до возбуждения дела о банкротстве (в том числе с учетом сведений, имевшихся в заявлении должника о признании его банкротом – абзац четвертый п. 2 ст. 37 Закона о банкротстве), включить эти требования в реестр [10].

Арбитражным управляющим на основании штатного расписания в реестр требований кредиторов должника включены требования второй очереди (задолженность по оплате труда).

Однако, в ходе проверки соблюдения требований трудового законодательства Прокурором установлено, что фактический размер задолженности по заработной плате перед сотрудниками руководящего персонала существенно завышен, в связи с чем прокурор обратился в суд общей юрисдикции с исковым заявлением о признании неправомерными действия руководителя предприятия в части необоснованного начисления заработной платы административному персоналу.

Решением суда общей юрисдикции требования прокурора удовлетворены, судом признаны неправомерными действия руководителя предприятия в части необоснованного начисления заработной платы административному персоналу.

Таким образом, имеется состав правонарушения – злоупотребления правом:

1. Нарушены интересы кредиторов, не заинтересованных в уменьшении конкурсной массы.

2. Руководитель реализовал право не в соответствии с объективным интересом, так как данные выплаты удовлетворяются ранее.

3. Руководитель должен был осознавать, что его действия не согласуются с интересами добросовестных кредиторов.

В указанном случае, Арбитражный суд правомерно и обоснованно исключил из второй очереди реестра требований кредиторов требования работников по заработной плате, так как включение завышенной задолженности привело бы к ущемлению прав и законных интересов других кредиторов.

Рассмотренный пример из практики наглядно демонстрирует, к каким проблемам приводит неправомерное и вредное для общества, но формально соответствующее закону поведение работодателей в такой непростой сфере, как банкротство. Суды, рассматривающие дела об оспаривании действий работодателей по выплате заработной платы, премий работникам, должны учитывать все фактические обстоятельства выплаты денежных средств конкретным работникам, которые могли бы свидетельствовать о правомерности (или неправомерности) действий руководителя по изданию приказов о премировании, – обусловленность получения работником премии положениям законодательства, коллективного договора, соглашения, локальных нормативных актах, трудового договора, наличие или отсутствие у работника права на получение премии, в том числе выяснить, знал ли (либо должен был знать) работник в силу своего должностного положения о наличии у работодателя признаков несостоятельности (банкротства).

Список литературы

1. Дождев Д.В. Римское частное право. – М., 2008. – С. 516.
2. Памятники римского права. Законы 12 таблиц. Институция Гая. Дигесты Юстиниана. – М., 1997. – С. 168.
3. Шершеневич Г.Ф. Конкурсный процесс. – М., 2000. – С. 265, 266.
4. Сарбаш С.В. Исполнение обязательств // Хозяйственное право. – 2009. – №3. – С. 26.
5. Сапфинова А.А. Защита трудовых прав и законных интересов работников органами государственного надзора и контроля: Дис. ... д-ра юрид. наук. – М., 2010. – 507 с.
6. Сапфинова А.А. Злоупотребление трудовыми правами: понятие, признаки, особенности // Вестник экономического правосудия Российской Федерации (2500–2643). – 2013. – №2 (12). – С. 73–81.

7. Курбатов А. Недопустимость злоупотреблением правом как общеправовой принцип реализации прав / А. Курбатов, А. Подмаркова // Хозяйство и право. – 2009. – №2. – С. 109.
8. Дело № А32–32702/13.
9. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон РФ от 26.10.2002 г. №127-ФЗ // Российская газета, 02.11.2002. – №209–210.
10. О некоторых процессуальных вопросах, связанных с рассмотрением дела о банкротстве: постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 22.06.2012 №35 // Вестник ВАС РФ. – 2012. – №8.

Анашенко Илья Кириллович

магистрант

Юридический институт
ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный
университет им. И. Канта»
г. Калининград, Калининградская область

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОСНОВНЫХ НАЧАЛ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

***Аннотация:** в статье рассмотрены принципы свободы труда, обеспечение справедливых условий труда как условия развитие личности и ее потенциалов. Отмечено, что трудовое законодательство регулируется Конституцией, Трудовым Кодексом РФ, нормативными актами органов исполнительной, местной власти, указами Президента, коллективными договорами.*

***Ключевые слова:** дискриминация труда, трудовой договор.*

Трудовой кодекс Российской Федерации (далее – ТК РФ) был введен в действие 30 декабря 2001 года. К целям трудового законодательства относится установление госгарантий, создание благоприятных условий труда. К некоторым задачам трудового законодательства относится создание правовых условий для организации труда, трудоустройство, социальное партнерство, госконтроль, разрешение трудовых споров, обязательному социальному страхованию (ст. 1 ТК РФ).

В трудовом праве различают принципы, на которых построено трудовое законодательство. К принципам следует отнести: свобода труда, запрещение дисквалификации труда, обеспечение справедливых условий труда, равенство прав работников предприятий, возможность создания правсоюзов, возможность участия в управлении организацией, соблюдение условий трудового договора (ст. 2 ТК РФ).

Трудовое законодательство регулируется Конституцией, Трудовым Кодексом РФ, нормативными актами органов исполнительной, местной власти, указами Президента, коллективными договорами (ст. 5 ТК РФ).

Развитие личности и его потенциалов находится в прямой зависимости от наличия или отсутствия дискриминации труда. Преодоление дискриминации дает возможности человеку свободно развиваться и получать заслуженное вознаграждение. При существовании дискриминации создается несправедливое преимущество одних работников перед другими, хотя они имеют равные возможности для труда и знания [4]. В статье 3 ТК РФ установлено, что каждый имеет равные права на реализацию своих

трудовых потенций. Положения этой статьи устанавливают невозможность ограничения по полу, расе, возрасту и другим характеристикам (ст. 3 ТК РФ). Согласно статье 64 ТК РФ указано, что работодатель обязан сообщить причину отказа соискателю в течение 7 дней с даты подачи соответствующего письменного заявления [2]. Как ясно следует из судебной практики Московского областного суда, непредставление письменного отказа соискателю не означает так же то, что этот отказ был неправомерен [3].

Запрещается применение принудительного труда. По мнению Л.Ю. Бугрова, развитие свободы в труде является социально-экономической закономерностью [5]. По мнению Р.З. Лившица, свобода труда выражается в опосредованном виде в свободе договора. Для работника свобода проявляется в выборе трудовой функции, рабочего места [6]. Развитие принципа свободы в труде вырежется в установлении принципа, который запрещает принудительный труд. Запрет на принудительный труд установлен и подтверждается конвенциями Международной организации труда «О принудительном или обязательном труде» 1930 г. №29 и «Об упразднении принудительного труда» 1957 г. Под принудительным трудом понимается выполнение указаний руководителя по выполнению работы под возможностью применения какого-либо наказания (ст. 4 ТК РФ). Согласно судебной практике Кассационного определения Суда Ханты-Мансийского автономного округа – Югры при невыплате приостановлении работы, работник имеет право не выходить на работу и претендует на выплату заработной платы. В ст. 142 ТК РФ указано, что при приостановлении работы, работником не обязывает его появляться на своем рабочем месте. В случае если оплата труда не происходит, то можно рассматривать со стороны работодателя применение принудительного труда [7]. Также Апелляционное определение Ростовского областного суда рассматривает вопрос о невыплате заработной платы. В силу ст. 4 ТК РФ при нарушении сроков выплаты заработной платы, судам следует рассматривать действия работодателя, как принуждение к труду [8].

Реализация конституционного права на труд осуществляется путем заключения трудового договора. По мнению В.И. Миронова, трудовой договор занимает ведущее положение в вариантах реализации своими способностями к труду гражданами [9]. К.Н. Гусов и В.Н. Толкунова рассматривают трудовой договор, как соглашение о качестве труда работником; как факт, который устанавливает права и обязанности в отношении работника и работодателя; как комплексный институт трудового права, который регулирует трудовые отношения по устройству на работу, изменению трудового договора, увольнению и. т. д. Регулирование трудовых отношений обычно осуществляется путем заключения трудовых договоров (ст. 9 ТК РФ). Как указано в Определении Верховного суда истец требовала компенсации в связи с прекращением своих трудовых обязанностей. В отношении увольнения работника не применяются гарантии и компенсации, если он был уволен по соглашению с работодателем [10]. Согласно Определению Верховного Суда РФ, работник и работодатель могут урегулировать свои трудовые отношения посредством заключения соглашений [11].

Таким образом, в статье были рассмотрены актуальные вопросы основных начал трудового законодательства: вопросы принудительного труда, трудовых договоров и соглашений, дискриминации труда. В ходе исследования проведен анализ судебной практики по рассмотренным вопросам. Трудовое право регулирует важный общественный институт, ко-

торый позволяет гражданам получать возможность достойно жить. Своевременная защита трудовых прав граждан позволяет обеспечить возможность работодателя достигать развития организации, а работника реализовывать свой потенциал.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации, от 30.12.2001 (с последующими изменениями и дополнениями). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
2. Кому работодатель обязан сообщить причину отказа в приеме на работу Гарант.Ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.garant.ru/consult/work_law/666442/#ixzz4SGFbb8z9//garant.ru (дата обращения: 8.12.2016).
3. Апелляционное определение Московского областного суда от 24.07.2012 №33–14605, определение Забайкальского краевого суда от 25.06.2013 №33–2157–2013.
4. Биятто Е.В. Дискриминация в сфере трудовых отношений // Science Time. – 2015. – №4 (16) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/diskriminatsiya-v-sfere-trudovyyh-otnosheniy> (дата обращения: 08.12.2016).
5. Бутров Л.Ю. Проблемы свободы труда в трудовом праве России. – Пермь: Изд-во Перм. ун-та; Информационно-правовое агентство ИНПЭА, 1992. – 236 с.
6. Иванов С.А. Личность в советском трудовом праве / С.А. Иванов, Р.З. Лившиц. – М., 1982. – 232 с.
7. Кассационное определение Суда Ханты-Мансийского автономного округа-Югры от 13.07.2010 по делу №33–2898/2010.
8. Апелляционное определение Ростовского областного суда от 02.06.2016 по делу №33–9047/2016.
9. Миронов В.И. Трудовое право России. – СПб.: Питер, 2009. – С. 308.
10. Определение Верховного Суда РФ от 10.08.2015 №36-КГ15–5.
11. Определение Верховного Суда РФ от 06.12.2013 №5-КГ13–125.

Анашенко Илья Кириллович

магистрант

Юридический институт

ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный

университет им. И. Канта»

г. Калининград, Калининградская область

МЕДИЦИНСКОЕ ОСВИДЕТЕЛЬСТВОВАНИЕ ПРИЗЫВНИКОВ

Аннотация: в статье рассмотрены действия гражданина, которые необходимы для обжалования неправомерных действий со стороны служащих военной комиссии. Призывник может обжаловать решения в призывную комиссию субъекта, в суде в порядке административного судопроизводства, а также провести независимую военно-врачебную экспертизу.

Ключевые слова: военная комиссия, негосударственная экспертиза, военно-врачебная комиссия.

Основным нормативно-правовым актом, который регулирует отношения в области воинской обязанности, является закон «О воинской обязанности и военной службе». В статье 26 Закона установлено, что призыв на военную службу включает явку на медицинское освидетельствование [1].

Во время медицинского освидетельствования граждане проходят врачей: терапевта, хирурга, невропатолога, психиатра, окулиста, оторинола-

ринголога, стоматолога, а в случае необходимости и врачей других специальностей. Обследование и освидетельствование происходит в соответствии с Положением о военно-врачебной экспертизе, которое было утверждено Постановлением Правительства РФ от 04.07.2013 №565. По результатам медицинского освидетельствования призывная комиссия делает заключение о годности гражданина к воинской службе [2].

Существует много способов защитить свои законные права при прохождении медицинского освидетельствования.

Во-первых, можно обжаловать решение призывной комиссии в призывную комиссию субъекта РФ. Согласно п. 7 ст. 28 Закона №53-ФЗ в течении трех месяцев можно обжаловать решение призывной комиссии. Для этого составляется жалоба, в которой излагаются мотивы, по которым гражданин не согласен с решением призывной комиссии. В течении пяти рабочих дней вышестоящая призывная комиссия рассматривает жалобу, приостанавливает решение нижестоящей комиссии и выносит свое.

Во-вторых, можно обжаловать решение призывной комиссии в суд согласно п. 4 ст. 29 Закона №53-ФЗ. Необходимо составить исковое заявление в порядке административного судопроизводства [3].

В-третьих, если гражданин не согласен с проведенным медицинским освидетельствованием, он имеет право на независимую военно-врачебную экспертизу согласно абз. 5 п. 8 Положения, утв. Постановлением Правительства РФ от 04.07.2013 №565. Для этого необходимо подать в военный комиссариат письменное заявление, далее действовать согласно Положению о независимой военно-врачебной экспертизе утв. Постановлением Правительства РФ от 28.07.2008 №574 [4].

Например, в Определении Верховного Суда РФ от 28.09.2016 №18-КГ16-103 указано, что Конституция РФ гарантирует защиту прав и свобод гражданина, в том числе путем обжалования действий органов государственной власти. Право обжалования в суд решений призывной комиссии закреплено в Федеральном Законе №53-ФЗ. Согласно ст. 218 КАС установлено, что гражданин может обжаловать решения органов государственной власти. Призывная комиссия хоть и не входит в систему государственных органов, но выполняет публичную функцию путем призыва на воинскую службу. Решения призывной комиссии подлежат обжалованию исключительно в порядке административного судопроизводства [5].

Таким образом, возможности для законной защиты своих прав при проведении медицинского освидетельствования у призывника есть. Он может обжаловать решения в призывную комиссию субъекта, в суде в порядке административного судопроизводства, а также провести независимую военно-врачебную экспертизу.

Список литературы

1. Федеральный закон от 28.03.1998 №53-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О воинской обязанности и военной службе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.07.2016).
2. Комиссарова Т.Ю. Статья: Если военкомат вызвал работника на медосмотр / «Отдел кадров коммерческой организации». – 2016. – №6.
3. Ситуация: Что делать в случае несогласия с результатами военно-врачебной комиссии? // «Электронный журнал «Азбука права». – 2016.
4. Постановление Правительства РФ от 04.07.2013 №565 (ред. от 19.07.2016) «Об утверждении Положения о военно-врачебной экспертизе».
5. Определение Верховного Суда РФ от 28.09.2016 №18-КГ16-103.

Анашенко Илья Кириллович

магистрант

Юридический институт

ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный

университет им. И. Канта»

г. Калининград, Калининградская область

ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ СОГЛАСНО 44-ФЗ

***Аннотация:** в исследуемой статье автором рассмотрено разделение контрактов на основные группы, существенные условия договора, проблемы безналичного расчета с контрагентами. Отмечено, что контракты можно разделить на три основные группы: государственный контракт, муниципальный контракт, гражданско-правовой договор.*

***Ключевые слова:** государственный контракт, муниципальный контракт, гражданско-правовой договор, 44-ФЗ.*

Закупки для государственных и муниципальных нужд осуществляются в соответствии с ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в целях гласности и открытости процедуры закупок [1].

Можно разделить контракты на три основные группы: государственный контракт, муниципальный контракт, гражданско-правовой договор. Государственный контракт заключается с государственным органом, органом управления государственным внебюджетным фондом, государственным внебюджетным учреждением. Муниципальный контракт заключается с муниципальным органом, муниципальным казенным учреждением. Гражданско-правовой договор заключается с бюджетным учреждением, юридическим лицом.

Условия договора является его сутью. Факт заключения договора направлен на закрепление договоренностей между сторонами. Законодатель связывает проблему заключённости с существенными условиями [2]. К существенным условиям относят три группы условий: условия о предмете договора, названные в нормативно-правовом акте, как существенные и условия, в отношении которых одна сторона выразила необходимость соблюдения [3].

Анализируя пункт 2 статьи 42 44-ФЗ можно прийти к выводу, что к существенным условиям относится: наименование объекта закупки; количество товара; место доставки товара, оказания работа, выполнения услуг; сроки поставки товара, сроки завершения работ, график оказания услуг. Частью 4 статьи 34 обязательным условием договора считается условие об ответственности заказчика и поставщика. В части 12 статьи 34 определен график исполнения контракта. В части 13 статьи 34 указаны такие существенные условия, как порядок и сроки оплаты товара, работ, услуг; об уменьшении суммы платежей на размер налоговых платежей. Частями 23–25 определяются условия о раскрытии информации субподрядчиками. К существенным также следует отнести условие о банковском сопровождении контракта и о сроках возврата обеспечения исполнения

контракта, которые прописаны законодателем части 26 статьи 34 ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1].

При заключении контракта в соответствии с 44-ФЗ заказчики в большинстве случаев используют безналичный расчет, но оплата товара может также осуществляться в наличной форме. Оплата в наличной форме реализуется через выдачу сотрудникам сумм для приобретения товаров, работ, либо услуг, которые не превышают предельного размера расчетов наличными деньгами, о чем сказано в соответствующем Письме Минэкономразвития [4].

Таким образом, заключение контрактов в соответствии с ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» обеспечивает прозрачность информации и профессионализм заказчиков. Четко установленные существенные условия контракта в сфере государственных закупок позволяют защитить особо значимые публичные интересы при возникновении спора.

Список литературы

1. Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016).
2. Толчеев Н.К. Разграничение оспоримых и ничтожных сделок // Эж-Юрист. – 2003. – №35.
3. Кабанков А.С. Необходимые условия гражданско-правового договора // Журнал российского права. – 2003. – №2. – С. 99.
4. Письмо МЭР №18505-ЕЕ/Д28и и Минфина России №02–02–04/39043 от 05.08.2014 «О позиции Минэкономразвития России и Минфина России по некоторым вопросам применения норм Федерального закона 44-ФЗ».

Анащенко Илья Кириллович

магистрант

Юридический институт

ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный университет им. И. Канта»

г. Калининград, Калининградская область

СВОБОДА ДОГОВОРА

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы свободы договора, приведены позиции высших судов, исследовано понятие «злоупотребление свободой договора». По мнению автора, свобода договора является основополагающим принципом гражданского права.

Ключевые слова: свобода договора, злоупотребление, договорное право.

Свобода договора является основополагающим принципом гражданского права. В условиях рынка договор является самой подходящей формой взаимодействия между хозяйствующими субъектами. Самостоятельность участников рыночных отношений приводит к тому, что встречная воля субъектов находит свое выражение в закреплении их взаимодействия

в договоре [1]. Данный принцип является частным случаем принципа диспозитивности.

По мнению И.А. Покровского есть как отрицательные, так и положительные аспекты заключения свободы договора. С одной стороны, свобода договора рассматривается, как источник для согласования условий любого содержания, с другой стороны невозможность против воли стороны обязать ее к действиям, направленным на заключение договора. Свобода договора подвергается ограничивающему влиянию со всех сторон. Естественные монополии обязаны заключать договоры с каждым, кто изъявит желание это сделать, а организации, например аптеки или магазины, обязаны оказывать услуги и продавать товары всем гражданам, которые обратятся. В случае отказа от свободы профессор прогнозировал неподвижность гражданской жизни [2].

Сам принцип свободы договора проявляется в определенных свободах, которые составляют содержание принципа. Проблема количества элементов свободы договора рассматривается, как наличие 3 принципов: свобода заключения, свобода выбора модели договора, свобода определения условий договора. По мнению М.И. Брагинского и В.В. Витрянского эти принципы нужны участникам гражданского оборота для реализации своей самостоятельности и возможности конкурировать с другими участниками рынка на равных [3].

На практике принцип свободы договора очень часто вызывает ряд вопросов. В связи с этим было принято Постановление Пленума ВАС РФ №16 «О свободе договора и ее пределах». Например, в указанном постановлении устанавливается, что между субъектами предпринимательской деятельности устанавливается большая свобода договора, чем между предпринимателями и потребителями. Так же возможно применение норм по аналогии к непоименованным договорам в случае, если это необходимо для защиты интересов слабой стороны договора, третьих лиц или публичных интересов [4].

В юридической науке также используется понятие злоупотребление свободой договора. Этот термин законодательством не установлен, но он используется в судебной практике. Например, в соответствии с постановлением Третьего арбитражного суда злоупотребление свободой договора представляет собой умышленное несоблюдение одним из контрагентов предусмотренных законом ограничений свободы договора, которое повлекло причинение ущерба [5]. В практике данный принцип ограничения свободы договора рассматривается, как эксплуатация слабых переговорных возможностей должники, нарушения публичных интересов и интересов третьих лиц [6].

Таким образом, свобода договора является базовым принципом договорного права. Данный принцип необходим для Конституирования правового строя России. Разработанность вопроса о свободе договора и правильное дальнейшее применение предотвратит правовые риски со стороны контрагентов и упростит согласование условий договора.

Список литературы

1. Михайлов С.Г. Договорные формы предпринимательства / С.Г. Михайлов, Н.В. Зернин, Г.А. Микрюкова. – Пермь: Изд-во Перм. ун-та, 1993.
2. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. – М.: Статут, 1998.

3. Брагинский М.И. Договорное право. Общие положения / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. – М.: Статут, 1998.

4. Постановление Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 №16 «О свободе договора и ее пределах».

5. Постановление Третьего арбитражного апелляционного суда от 18 марта 2015 года по делу №А33–19060/2012.

6. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 20 января 2015 года по делу №А13–2798/2014.

Анащенко Илья Кириллович

студент

Юридический институт
ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный
университет им. И. Канта»
г. Калининград, Калининградская область

ТОВАРНЫЙ РЫНОК

***Аннотация:** в представленной статье указаны источники нормативно-правового регулирования границ товарного рынка и способы его определения, рассмотрена антимонопольная деятельность ФАС России, приведены примеры применения антимонопольного законодательства.*

***Ключевые слова:** товарный рынок, границы, ФАС.*

Согласно Федеральному закону от 26.07.2006 №135-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О защите конкуренции» (далее – Закон) под товарным рынком понимается сфера обращения товара, в границах которой покупатель вправе приобрести товар, основываясь на экономической выгоды, технической возможности, при этом товар не является взаимозаменяемым. Товар рассматривается, как объект гражданских прав, созданный с целью продажи или обмена, а также введения в оборот. Под взаимозаменяемыми товарами следует понимать те, которые могут быть сравнимы по своему функциональному назначению с другими товарами так, что потребитель готов действительно предпочесть другие товары [1].

По мнению К.Ю. Тотьева, понятие товарного рынка используется во многих законах, поэтому это понятие является важной юридической категорией. При неправильном определении границ товарного рынка происходит деформация рынка. Например, если определение границ товарного рынка очень широкое, то уровень конкуренции определяется, как высокий, а процент доминирующих предприятий – низкий. Если границы рынка определены слишком узко, тогда конкуренция устанавливается на низком уровне, а доля доминирующих предприятий становится высокой [2].

По мнению В.А. Бродского, понятие товарного рынка можно определить с двух позиций. С одной стороны, под товарным рынком следует понимать череду юридических фактов «купли-продажи» товаров, а с другой как определенное количество хозяйствующих субъектов, которые действуют на свои страх и риск с целью максимизации прибыли [3].

ФАС России был издан приказ ФАС России от 28.04.2010 №220 (ред. от 20.07.2016) «Об утверждении Порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке». В этом документе определяются те

действия, которые антимонопольный орган предпринимает для того, чтобы определить товарный рынок [4].

На данный момент ФАС России использует данные результатов экономических экспертиз, товароведческих экспертиз, заключения экспертов, выводы, сделанные после проведения маркетинговых исследований [5].

Для определения географических границ рынка ФАС России использует установление фактических местностей, где были осуществлены продажи – где находятся благоприобретатели, а также местонахождение хозяйствующих субъектов – продавцов товаров и услуг [6].

При определении географических границ следует включать в исследование все аспекты. Например, УФАС по Тульской области неверно определил географические границы товарного рынка, а именно, как Тульская область. Антимонопольный орган не учел автотранспортную инфраструктуру, маршруты движения, расположения автовокзалов и автостанций. Еще в приведенном деле приобретение проездных билетов и резервирование мест в различных районных центрах было приравнено, однако существует существенное отличие в маршрутах транспортных средств, поэтому эти услуги нельзя признать взаимозаменяемыми [7].

Несмотря на то, что произошли существенные изменения законодательства в сфере антимонопольного регулирования, проблема определения товарного рынка остается существенной. Определение товарного рынка – это тот механизм, который помогает антимонопольным органам оценить состояние конкуренции на исследуемом рынке и осуществлять эффективное антимонопольное регулирование.

Список литературы

1. Федеральный закон от 26.07.2006 №135-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О защите конкуренции».
2. Тотьев К.Ю. Конкурентное право: Учебник. – М.: Издательство РДЛ, 2003.
3. Критика ключевых экономических терминов антимонопольного законодательства и предложения по их совершенствованию // НИУ ВШЭ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/data/2011/02/07/1208628954/brodsckii.pdf> (дата обращения: 29.12.2016).
4. Приказ ФАС России от 28.04.2010 №220 (ред. от 20.07.2016) «Об утверждении Порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 №18026).
5. ФАС заставят глубже анализировать рынок // ОкспертOnline ВШЭ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2014/03/7/fas-zastavyat-glubzhe-analizirovat-ryinok/> (дата обращения: 29.12.2016).
6. Аналитический отчет по результатам анализа состояния конкурентной среды на рынке апатитового концентрат // Федеральная антимонопольная служба ВШЭ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fas.gov.ru/upload/documents/analyticdocs/> (дата обращения: 29.12.2016).
7. Определение ФАС Центрального округа от 19.01.2011 по делу №А68–4704/10.

Анашенко Илья Кириллович
студент

Юридический институт
ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный университет им. И. Канта»
г. Калининград, Калининградская область

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ

***Аннотация:** в работе рассмотрена классификация экономических преступлений, а также проблема определения должностного лица в рамках статьи о воспрепятствовании законной предпринимательской или иной деятельности.*

***Ключевые слова:** воспрепятствование предпринимательской деятельности, экономические преступления, классификация.*

В Гражданском Кодексе РФ ч. 3 п. 1 ст. 2 под предпринимательской понимается деятельность, которая осуществляется на свой страх и риск, которая направлена на систематическое получение прибыли [1]. В Уголовном Кодексе, в главе 22, «Преступления в сфере экономической деятельности» включают в себя 54 статьи. Можно определить экономические преступления, как посягающих на совокупность производственных отношений общественно опасные деяния и создающих для них ущерб.

Г.К. Мишин считает, что экономические преступления являются проявлением социальной борьбы за существование, между субъектами создается конфликт экономических интересов [2]. В.В. Лунеев считает, что в странах с рыночной экономикой преступления в основном совершаются корпорациями против других корпораций, корпорациями против государства, работниками корпораций против своей организации.

По мнению П.А. Батайкина, налоговые преступления следует отнести в особую группу экономических правонарушений, так как налоги являются существенным институтом для развития государства [3]. И.И. Кучеров, считает, что нужно выделить отдельные группу финансовых преступлений [4]. Тем не менее выделение отдельных групп преступлений в сфере экономической деятельности, хоть и позволит исследовать их подробнее теоретически, но практически существующая организация уголовного кодекса помогает правильно классифицировать экономические преступления.

А.А. Аслаханов определил 4 группы преступлений в сфере экономики, основываясь на сферах экономической деятельности: преступления в сфере производства материальных благ и услуг, преступления в сфере обмена, преступления в сфере распределения, преступления в сфере потребления [5].

Традиционно разделяют экономические преступления, основываясь на концепции объекта преступления. Так выделяются преступления, которые посягают на экономическую безопасность, на интересы предпринимательства и иной экономической деятельности, на интересы потребителей, смешанные преступления [6].

Одним из первых экономических преступлений в главе 22 выделено «воспрепятствование законной предпринимательской или иной деятельности» в статье 169 Уголовного Кодекса. В соответствии с толкованием этой статьи под субъектом, который воспрепятствует предпринимательской деятельности следует понимать должностное лицо.

В законодательстве нет четкого определения, кого считать должностным лицом. По мнению Т.Б. Басовой, должностное лицо является важным объектом исследования правовой науки. Должностное лицо может оказывать существенное влияние на участников гражданского оборота благодаря своей всеобщности. Согласно Постановлению Пленума Верховного суда РФ, лицензирующими органами могут также выступать органы местного самоуправления, например, в случаях выдачи лицензии на право ведения образовательной деятельности, розничной продажи алкогольной продукции. Следовательно, субъектами воспрепятствования могут выступать органы местного самоуправления.

Таким образом, проблема изучения и классификации преступлений не простая, так как они в обширной сфере экономических отношений. Существуют различные критерии выделения различных групп преступлений. В целом, экономические преступления существенным образом затрагивают интересы собственников и являются наиболее многочисленной группой преступлений.

Список литературы

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
2. Аслаханов А.А. Проблемы борьбы с преступностью в сфере экономики (криминологический и уголовно-правовой аспекты): Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / А.А. Аслаханов. – М., 1997. – 40 с.
3. Батайкин П.А. Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации: уголовная ответственность и предупреждение: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Казань, 2008. – 25 с.
4. Кучеров И.И. Особенности объекта и предмета преступлений в сфере налогообложения // Уголовное право, 1999. – №2. – С. 44–49.
5. Практикум по уголовному праву / Под ред. Л.Л. Кругликова. – М.: БЕК, 1997. – 501 с.
6. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 18 ноября 2004 г. №23 г. Москва «О судебной практике по делам о незаконном предпринимательстве и легализации (отмывании) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем».

Биджиева Джамиля Рамазановна

студентка

Юридический институт

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, Ставропольский край

СОВРЕМЕННАЯ СУДЕБНАЯ СИСТЕМА, ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЁ РАЗВИТИЯ

Аннотация: в представленной статье автором рассматривается понятие и структура судебной системы РФ, в работе также выявлены перспективы ее развития.

Ключевые слова: судебная система, судебная власть, принципы правосудия, перспективы развития.

Судебная система России осуществляет свою деятельность в соответствии с Административным, Уголовным, Гражданским кодексами. В Основном Законе закреплены принципы, в соответствии с которыми существует эта структура, установлен правовой статус субъектов, входящих в

нее. В стране не может быть создан чрезвычайный суд. Судебная система является независимой. Этот институт подчиняется только положениям Основного Закона и ФЗ.

Федеральная судебная система включает в себя уполномоченные структуры высшего уровня. Они формируются в соответствии с установленным законодательством порядке. К ним относят Конституционный, Высший Арбитражный, Верховный Суды. В этой структуре также присутствуют и военные трибуналы. Глава 7 Основного Закона закрепляет правовой статус субъектов, уполномоченных на рассмотрение дел. Судей может стать гражданин РФ, достигший 25 лет. В качестве обязательных требований выступают наличие юридического образования и стаж работы по специальности не меньше 5 лет. Отраслевой ФЗ может устанавливать иные правила. Назначение судей Высшего Арбитражного, Конституционного и Верховного Судов осуществляется СФ по представлению Главы государства. Для должностных лиц прочих инстанций структуры действует порядок, установленный ФЗ.

Система судебных органов работает на основании:

1. Законности.
2. Независимости.
3. Осуществления судопроизводства только уполномоченными органами.
4. Обеспечения субъектов правом на защиту.
5. Презумпции невиновности.
6. Равноправия.
7. Состязательности.
8. Гласности процесса.
9. Устности и непосредственности разбирательства.
10. Обеспечения охраны достоинства и чести личности.

Правосудие осуществляется на национальном языке. Если одной из сторон является иностранное лицо, может приглашаться переводчик. Основной Закон закрепляет право граждан участвовать в отправлении правосудия [1].

Законность. По этому принципу работает не только судебная система РФ, но и прочие государственные институты. Законность исходит из положения о том, что все структуры и должностные лица обязаны соблюдать предписания Основного Закона. При рассмотрении дел уполномоченные инстанции должны следовать иерархии норм. В случае коллизии, в первую очередь, необходимо руководствоваться Конституцией, затем ФЗ. В последнюю очередь учитываются прочие законы. Судебная система РФ использует материально-правовые нормы. В соответствии с этим, уполномоченные структуры должны верно квалифицировать деяние, разрешать споры. Значение принципа законности обуславливается тем, что только в рамках Конституции, ФЗ и прочих актов судебный орган может вынести справедливое и обоснованное решение (приговор). Таким образом достигается истина по делу, выполняются поставленные перед структурой задачи по обеспечению защиты гражданского права и государственного интереса. Судебная система РФ не только сама действует в рамках закона, но и устраняет его нарушения со стороны субъектов (участников процесса, других структур, должностных лиц, организаций, граждан).

Отправление правосудия исключительно судом. Этот принцип закреплен в ст. 118 Основного Закона. В ст. 1 отраслевого ФЗ установлено, что

никто, кроме уполномоченных лиц не вправе рассматривать дела и выносить по ним решения. К субъектам права относят судей, присяжных, арбитражных и народных заседателей. Наличие этого принципа обусловлено тем, что никакая иная государственная структура не обладает возможностями и компетенцией для вынесения обоснованного, справедливого и законного решения. Все принципы, на которых основывается система правосудия РФ, проявляются в течение непосредственного разбирательства по делу. Нельзя обеспечить принцип равноправия и состязательности на этапе предварительного расследования. На этапе судебного рассмотрения материалов больше возможностей для реализации прав имеют обвиняемый и его защитник. Здесь также стоит отметить, что отмена или изменение решения возможны только по определению вышестоящего суда. Реализация рассматриваемого принципа обеспечена нормами права. В отраслевом ФЗ перечислены все инстанции, уполномоченные на разбирательство, которые действуют на территории страны. Процессуальные кодексы (АПК, УПК, ГПК) жестко регламентируют порядок отправления правосудия. Вмешательство в этот процесс иных структур расценивается как нарушение закона.

Принцип независимости закрепляется статьей 120 Основного Закона. Этот принцип отражен также в положениях отраслевых ФЗ. Действующее законодательство допускает участие в слушании народных, арбитражных, присяжных заседателей. Они также независимы и обладают судебными полномочиями. Рассматриваемый принцип выступает в качестве проявления самостоятельности института от исполнительного и законодательного. Судебная система не подвергается воздействию со стороны других субъектов в ходе разрешения конкретных уголовных, арбитражных или гражданских дел. В процессе разбирательства уполномоченная инстанция учитывает мнения сторон. Решения же принимаются в соответствии с внутренним убеждением должностных лиц, основанном на исследовании материалов и анализе доказательств [2].

Равенство. Этот принцип зафиксирован в ст. 19 Конституции. По этой статье, государством гарантировано равенство свобод и прав граждан вне зависимости от их расовой, национальной, половой принадлежности, имущественного и должностного статуса, отношения к религии, места проживания, языка и пр. Это означает, что в стране не могут приниматься законы, которые дискриминируют человека по тем или иным признакам. Для всех граждан предусмотрен единый порядок привлечения к ответственности, подачи жалоб и обращений. Судебная система обеспечивает возможность гражданам использовать свои права независимо от социального и имущественного статуса, а только в соответствии с тем, какую именно сторону они представляют в процессе (ответчика, истца, потерпевшего и пр.). Уполномоченная на разбирательство дела инстанция не может формировать ограничения или преимущества, не предусмотренные законодательством.

Российская судебная система устанавливает специальные правила привлечения к ответственности по УК ряда категорий граждан. Это выступает в качестве определенного отступления от принципа равенства. К таким категориям относят, например, самих судей, а также прокуроров, депутатов и прочих. Исключения в отношении этих лиц обеспечивают успешное осуществление их деятельности. Однако вместе с этим, наличие особого порядка нередко вызывает нарекание у некоторых аналитиков [2].

Право на защиту. Судебная система существует в стране для реализации государственных гарантий. В качестве основной из них выступает право на защиту своих интересов. Никто не вправе лишать организации или граждан этой возможности. Суть принципа состоит в том, что любое лицо, которое считает, что поведение (бездействие/действие) государственных или территориальных структур, должностных лиц или общественных объединений ущемляют его интересы и права, может обратиться в уполномоченную инстанцию с жалобой. Признание этой возможности говорит о том, что судебная система является наиболее эффективным способом разрешения споров. В ходе разбирательства дела в максимальной степени гарантируется беспристрастность и объективность, вынесение обоснованного и законного решения.

Презумпция невиновности. Этот принцип формулируется в ст. 49 Конституции. Презумпция невиновности означает, что обвиняемый в совершении неправомерного деяния считается невиновным до того момента, пока не будет доказано обратное в законодательном порядке и не установлено приговором, вступившим в силу. Этот принцип распространяется не только на судопроизводство. В Уголовном праве презумпция невиновности имеет особое значение. Этот принцип должны соблюдать прокурор, органы предварительного следствия. При предъявлении обвинения подозреваемому, должностное лицо должно быть уверено в своих выводах. В противном случае следователю нужно воздержаться от таких действий. Тем не менее субъективное мнение служащего, которое выражается в постановлении о привлечении гражданина в качестве обвиняемого, не вызывает последствий, которые возникают при признании его преступником в суде [3].

Действие презумпции невиновности продолжается до тех пор, пока не будет собрано достаточно доказательств факта совершения преступления конкретным лицом. Кроме этого, даже если суд в приговоре установил виновность, этот документ должен вступить в силу. До этого момента никакие мнения или суждения о виновности не будут иметь юридического значения и абсолютно недопустимы. Приговор может быть обжалован в вышестоящей инстанции.

Судебная система включает в себя структуры:

1. Общей юрисдикции.
2. Арбитраж.
3. Конституционной юрисдикции.

Дальнейшее развитие судебной реформы и становление судебной власти действительное, а не мнимое, возможны при условии законодательного включения органов судейского сообщества в механизмы взаимодействия судебной власти с законодательной и исполнительной ветвями власти и в механизме административного управления по обеспечению судебной деятельности [1].

Основой такого реформирования взаимоотношений судебной власти с двумя другими должны стать следующие положения.

Развитие судебной власти также обусловлено интересом общества в поддержании правового и социального порядка, а ее государственная природа – обязанностью государства этот порядок поддерживать.

Переменными характеристиками, влияющими на основные пути развития судебной системы, являются понимание судебной власти и соотношение ее с судебной системой (они соотносятся между собой как содержание и форма).

Таким образом, судебная система Федерации действует исключительно на основании закона. Если в ходе разбирательства по делу будет установлено, что тот или иной акт государственной или иной структуры не соответствует его положениям, решение должно быть принято по действующим нормам права. Конституция закрепляет принцип несменяемости должностных лиц. Их полномочия приостанавливаются либо прекращаются только в порядке, определенном в ФЗ. Согласно ст. 123 Основного Закона, разбирательство дел во всех инстанциях открытое. Заочное, а также закрытое заседание допускается в случаях, предусмотренных в законодательстве. Правосудие в России осуществляется в соответствии с принципами равноправия и состязательности участников. В установленных законом случаях заседание может проводиться с участием присяжных. Судебная система России финансируется исключительно бюджетными средствами. Поступления должны обеспечивать возможность независимой деятельности в рамках компетенции структур.

Список литературы

1. Жуйков В.М. Судебная защита прав граждан и юридических лиц. – М.: Городец, 2013.
2. Маркова А.Ю. Правовой статус органов судебной власти в РФ // Молодой ученый. – 2016. – №6. – С. 613–616.
3. Тимошкин К.А. Судебная защита прав и законных интересов граждан и организаций как реализация принципа «сдержек и противовесов» органов государственной власти // Российский судья. – 2013. – №7. – С. 8–10.
4. Судебная система РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.syl.ru/article/215544/new_sudebnaya-sistema-ru (дата обращения: 23.12.2016).

Бушков Иван Алексеевич
студент

Татьянина Лариса Геннадьевна
д-р юрид. наук, профессор

ГОУ ВО «Удмуртский государственный университет»
г. Ижевск, Удмуртская Республика

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАССЛЕДОВАНИЯ МОШЕННИЧЕСТВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ КАРТ

Аннотация: в представленной статье исследователями рассматривается актуальный на сегодняшний день вопрос мошенничеств с использованием банковских карт, а именно проблемы расследования данных мошенничеств.

Ключевые слова: платежные карты, анализ, мошенничество, первоначальный этап расследования, банковское расследование.

Популярность и удобство безналичных расчетов привлекают не только клиентов – пользователей, но и мошенников. Хищение средств с банковских платежных карт на сегодняшний день получает все большее распространение в России.

Существенным отличием данного вида преступления является то, что они представляют одну из наиболее сложных и тяжело расследуемых форм хищений для банковской отрасли. Такие преступления отличаются высоким уровнем латентности.

Так, по предварительной оценке специалистов, правоохранительным органам известно лишь о 10–15% случаев от реального числа мошенничеств с использованием банковских платежных карт [4].

Данные преступления характеризуются целым рядом специфических признаков, которые представляющими трудности в процессе расследования:

- 1) использование современных технологий по изготовлению и подделке платежных карт;
- 2) высокий профессионализм преступников, некоторые из которых даже имеют специальное техническое образование;
- 3) обширная география мошенничества и его последствий (например, причинение ущерба возможно банку или физическому лицу – держателю карты находящемуся на территории другого региона и даже государства);
- 4) непрерывный процесс изобретения новых способов криминальных действий с использованием банковских карт;
- 5) высокая степень организованности участников преступной деятельности, существенно расширяющая предмет доказывания по уголовному делу и другие признаки.
- 6) трудности с обобщением материалов следственной и судебной практики по данному виду преступления [5];
- 7) отсутствие методических рекомендаций как по организации расследования преступных деяний, так и по тактике производства следственных действий;
- 8) недостаточная квалификация следователей для работы со специфическими источниками доказательственной информации и т. д.

Поэтому необходимость разработки должной организации эффективного противодействия рассматриваемому преступлению, в том числе криминалистическими средствами, является одной из первоочередных задач правоохранительных органов РФ.

Итак, в первую очередь, при расследовании данной категории мошенничеств, следователь должен располагать специальными знаниями в сфере безналичных расчетов, а именно характеристик и технологий защиты банковских (платежных) карт, порядка пользования и обращения с ними, а также документов, регламентирующих этот порядок и т. д. Данные специальные познания помогут уже на первоначальном этапе расследования в поиске механизма слеодообразования и его документального отражения.

При расследовании мошенничества с использованием банковских платежных карт на первоначальном этапе в первую очередь необходима оперативность проводимых следственных действий, взаимодействие оперативных служб и следователей, а также комплексный сбор криминалистически значимой информации из кредитных учреждений, а также максимально быстрый обмен имеющейся информацией между следственными органами, оперативными подразделениями полиции и службами безопасности банков [3].

И поскольку, имеющиеся на сегодняшний день методические рекомендации раскрытия и расследования мошенничества с применением банковских (пластиковых) карт не учитывают всю специфику данной преступной деятельности, это доказывает необходимость более детального изучения судебно-следственной практики, создания частной методики, включающей криминалистические аспекты доказывания, а также разработки и внедрения отдельных элементов криминалистической методики применительно к следственным ситуациям расследования данного вида мошенничества.

Одной из особенностей данного преступления является то, что многие мелкие случаи просто не доходят до правоохранительных органов. Наибольшее количество преступлений связаны со средним или незначительным ущербом для держателя карты. Банки в таких случаях стремятся самостоятельно разбираться в таких ситуациях. В некоторых случаях, банк в ходе собственного расследования может установить вину клиента в перечислении этих средств и они ему не возвращаются. Банку необходимо доказать, что клиент самостоятельно допустил ошибку при использовании карты, либо что клиент сам заведомо решил обмануть банк. Если же банком будет установлено, что вины клиента в несанкционированном списании средств нет, организуется поиск банка-получателя денег пострадавшего. Если банк не находит получателя, то возмещает утраченные средства [6].

В то же время и клиенты, столкнувшись с мошенничеством, предпочитают напрямую идти в банк и требовать возмещения убытка. Ведь согласно поправкам к закону «О национальной платежной системе» [2] 2014 года у банка существует обязанность возвращать денежные средства клиенту, который заявил о несанкционированном списании средств с его личной платежной карты, а уже после проводить свое собственное расследование того, по чьей вине это произошло. Тем не менее, согласно закону, гражданин обязан уведомить банк «незамедлительно после обнаружения факта утраты электронного средства платежа и (или) его использования без согласия клиента, но не позднее дня, следующего за днем получения от оператора по переводу денежных средств уведомления о совершенной операции». Банк же должен после транзакции уведомить клиента о совершенной операции «не позднее дня, следующего за днем исполнения». После этого банк «обязан возместить сумму операции, совершенной без согласия клиента, если не докажет, что клиент нарушил порядок использования электронного средства платежа, что повлекло совершение операции без согласия клиента – физического лица» (п. 15 ст. 9 закона). На рассмотрение заявления клиента о мошенническом списании банку дается 30 дней, но о сроках выплаты возмещения, к сожалению, ничего не сказано. Интересно также то, что, если банк не уведомил клиента о мошеннических действиях в отношении него, то он обязан возместить всю списанную сумму без каких либо разбирательств [2].

Данные условия закона «О национальной платежной системе» помогают регулировать конфликтные ситуации между банком и держателем платежной карты без вмешательства полиции.

В том случае, если держателю карты нанесен незначительный ущерб, а именно, согласно Уголовному Кодексу Российской Федерации составляет менее 2,5 тыс. руб., то преступление рассматривается как административное правонарушение, соответственно к ст. 159.3 «Мошенничество с использованием платежных карт» Уголовного кодекса Российской Федерации относиться не будет. Если же дело все-таки дошло до правоохранительных органов, то зарегистрированные ими преступления, помимо ст. 159.3 «Мошенничество с использованием платежных карт» могут быть квалифицированы по разным статьям Уголовного кодекса Российской Федерации, таким как: ст. 158 «Кража», ст. 159.1 «Мошенничество в сфере кредитования», ст. 159.6 «Мошенничество в сфере компьютерной информации», ст. 187 «Изготовление или сбыт поддельных кредитных либо расчетных карт и иных платежных документов», ст. 272 «Неправомерный доступ к компьютерной информации», ст. 273 Создание, использование и распространение вредоносных компьютерных программ» [1]. Ведь кроме своего непосредственного объекта – денежных средств, «карточное» мошенничество затрагивает еще и отношения, складывающиеся в сфере безналичных расчетов, а также использования компьютерной информации. Его близость с «банковскими» и «компьютерными» преступлениями провоцирует многочисленные ошибки в квалификации, имеющие место в правоприменительной деятельности.

Итак, раскрытие мошенничеств совершенные с использованием банковских (пластиковых) карт остаётся достаточно сложной задачей для большинства сотрудников органов предварительного следствия, что обусловлено спецификой данного рода преступлений.

Список литературы

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 №63-ФЗ (ред. От ред. от 22.11.2016) // Собрание законодательства РФ, 17.06.1996, №25, ст. 2954, «Российская газета», №113, 18.06.1996, №114, 19.06.1996, №115, 20.06.1996, №118, 25.06.1996
2. Федеральный закон от 27.06.2011 №161-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О национальной платежной системе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 17.07.2016) // «Российская газета», №139, 30.06.2011.
3. Александрова И.А. К вопросу о правовой форме уголовного преследования мошенников / И.А. Александрова, А.С. Александров // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2012. – №4 (20). – С. 47–50.
4. Казинская С.Н. Тактика очной ставки при расследовании мошенничества // Академический юридический журнал. – 2014. – №4 (58). – С. 45–49.
5. Павлов А. Электронные мошенники // Областная газета. – 4.03.2015.
6. Намсараев И.А. Кредитные карты и перспективы их использования населением / И.А. Намсараев, Г.А. Шамаев // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2014. – №8.

Давидян Борис Артемович

магистрант

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Пятигорск, Ставропольский край

Гнидко Виктория Игоревна

студентка

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Пятигорск, Ставропольский край

DOI 10.21661/r-117027

К ВОПРОСУ О ЗАВИСИМОСТИ ПОНИМАНИЯ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА ОТ ТИПА ПРАВОПОНИМАНИЯ

***Аннотация:** в данной статье анализируются взгляды на права человека, их понимание во взаимосвязи с типом правопонимания, проводится оценка зависимости понимания прав человека от типа правопонимания.*

***Ключевые слова:** права человека, правопонимание, типы правопонимания, позитивистский подход, естественно-правовая теория права.*

Вопросы, связанные с правами человека, возникли достаточно давно. Но за продолжительный период времени они так и не получили однозначного ответа. То или иное понимание прав человека очерчивает возможный круг вопросов и способы их постановки. Дело в том, что понимание прав человека находится в прямой взаимосвязи с пониманием права, поскольку права человека носят производный характер от права в широком смысле слова. Поэтому сущность прав человека всегда рассматривается по-разному.

История развития юриспруденции, как науки изучающей право в качестве регулятора общественных отношений с самого ее появления и до наших дней представляет собой историю противоборства различных подходов к пониманию права, его сущности и назначения в обществе. Именно сущность права, выраженная в его понятии, определяет построение общей теории права, а через неё воздействует на формирование правовой доктрины.

Правопонимание представляет собой то или иное представление о праве, его сущности. Для того чтобы определиться с правопониманием, надо ответить на вопрос: «Что есть право?». Под типом правопонимания понимается теоретико-методологический подход к формированию образа права, осуществляемый в рамках определенной методологии анализа с позиции того или иного теоретического видения проблемы. Профессор Нерсисянц выделял три типа правопонимания: легистский, естественно-правовой и либертарно-юридический.

Легистское правопонимание, по мнению профессора Нерсисянца, представляет собой подход, отрицающий наличие у права собственной сущности. К естественно-правовому типу правопонимания он относит концепции, рассматривающие естественное право одновременно и как сущность, и как правовое явление. А к либертарно-юридическому типу – концепция, построенная на различении правовой сущности и правового явления [1].

Однако есть совершенно иные взгляды типы правопонимания. Так в настоящий момент в теории государства и права выделяются естественно-

правовая школа, историческая школа, психологическая теория, социологическая школа, позитивная теория, нормативистская (или неопозитивистская), материалистическая теория и некоторые другие. Обобщая и анализируя указанные школы и подходы к правопониманию, мы приходим к выводу, что в конечном счете все сводится к вопросу, что первично: государство или право? При выборе одного из данных явлений действительности, другое соответственно понимается производным от первого. С этих позиций можно выделить два основных подхода к правопониманию: позитивистский и естественный [2].

Суть позитивистского правопонимания основана том, что право есть лишь фактическое, реальное явление, происходящее и существующее лишь по воле государства. То есть право понимается, как явление, невозможное без государства, и существующее только в той мере и в той форме, в которой установило его государство. Естественный подход отличается кардинально тем, что видит в праве большее, чем видят его позитивисты. Данный подход предполагает возникновение и существование права вне государственной воли, предполагая, что право возникает от природы. Некоторые сторонники данного подхода говорят, что право происходит от бога или иного вселенского начала. То есть вне всякой воли кого бы то ни было. Государству же отводится лишь роль, согласно которой оно только улавливает уже существующее право и придает ему понятную форму.

Позитивистский подход предполагает, что права человека должны иметь под собой законные основания, а не абстрактные предположения. Сторонники данного подхода считают, что у человека не может быть никаких прав, якобы данных ему от рождения. Если те или иные права не зафиксированы в законе, то есть если не даны ему государством, то значит, что этих прав у человека просто нет. На основании этого, необходимо отметить, что сторонники позитивизма отождествляют права человека только с законом: тексты закона дают право.

На наш взгляд такой подход является умозрительным. Дело в том, что история нам неоднократно доказывала, что юридический позитивизм относительно прав человека не справедлив и может приводить к злоупотреблениям. Из позитивистских рассуждений следовало, что единственным источником прав человека являлось государство, и что государство по определению не может принять «плохой» закон, направленный против прав человека. В XX веке несправедливость юридического позитивизма в области прав человека, на наш взгляд, была отчетлива видна на примере некоторых тоталитарных стран, таких как гитлеровская Германия, в Италии при Муссолини, СССР при Сталине и в других странах, где государства принимали законы, ограничивающие и притесняющие многие права человека, обосновывая свои действия идеологической необходимостью.

Естественно-правовая теория отдает приоритет личности, утверждает ее автономность от публичной власти. Квинтэссенцией данной теории является представление о правах человека. Согласно данной доктрине права человека представляют собой прирожденные, неотъемлемые, и неотчуждаемые императивы. То есть права человека понимаются как естественные и независимые от усмотрения и произвола государственной власти блага. Государство же, призвано закрепить и обеспечить за человеком права, принадлежащие ему от природы. Теория естественного права нацелена на ограничение притязаний государства по своему усмотрению уста-

навливать те или иные права человека, не считаясь при этом с необходимым для нормальной жизнедеятельности индивида набором прав, объективно присущих каждому от рождения [3].

Естественно-правовая теория исходит из главной идеи, убеждения в существовании некоторых принципов взаимоотношений между людьми, появившихся в ходе естественного хода жизни, обусловленных природой человеческого бытия. Эти принципы кардинально отличаются от системы норм, которые устанавливаются государством – т.е. позитивного права.

Мы придерживаемся позиции, согласно которой естественно-правовая и позитивистская теории в настоящее время являются уже не взглядами, противопоставленными друг другу. Сегодня они в определенной степени дополняют друг друга, выполняют разные функции. Дело в том, что если права человека не закреплены в позитивном праве, то тогда возникает их некоторая неопределенность и размытость, что затрудняет осуществление государством функции их обеспечения и защиты. В этой связи считаем, что права естественные, закрепляясь в норме закона, становятся правами в юридическом смысле и позволяют обеспечить государству их защиту и исполнение.

Таким образом, понимание прав человека сегодня напрямую зависит от того типа правопонимания, который взят за основу.

Список литературы

1. Нерсисянц В.С. Общая теория права и государства. – М., 2004. – С. 1–10.
2. Лапаева В.В. типы правопонимания, правовая теория и практика. – М. 2012.
3. Общая теория прав человека / Отв. ред. Е.А. Лукашева. – М., 1996. – С. 11–13.
4. Шиянова И.О. Философско-правовой аспект проблематики прав человека / И.О. Шиянова, И.С. Бакланов // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. – 2016. – №2. – С. 59–63.

Данилов Виктор Андреевич

студент

НОУ ВО «Московский институт юриспруденции»

г. Москва

РОЛЬ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ КЛАССИФИКАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ТН ВЭД ЕАЭС

Аннотация: в данной статье рассмотрены некоторые аспекты повышения роли таможенного контроля товаров в целях эффективного применения ТН ВЭД ЕАЭС. Отмечено, что таможенное оформление и таможенный контроль имеют свои особенности в зависимости от степени интеграции между государствами, входящими в то или иное сообщество либо союз.

Ключевые слова: таможенный контроль, классификация, ТН ВЭД ЕАЭС, товарная группа.

В основу построения ТН ВЭД ЕАЭС положена номенклатура Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС), представляющая собой международные правила классификации и статистической информации по товарам, поступающим во внешнюю торговлю и

Комбинированная номенклатура Европейского сообщества – тарифная и статистическая классификация, основанная на международной классификации ГС.

ТН ВЭД включает в себя классификационную систему, состоящую из перечня кодов и наименований товаров международной торговли, расположенных особым способом, примечания и основных правил интерпретации, кроме того, для корректного поиска места товара в номенклатуре и присвоения ему правильного кода разработаны вспомогательные публикации к ТН ВЭД: пояснения к ТН ВЭД, алфавитно-предметный указатель к ТН ВЭД.

Торговля связана с перемещением через таможенную границу страны как юридическими, так и физическими лицами товаров и транспортных средств. При этом товары и транспортные средства подлежат таможенному контролю и таможенному оформлению. Все многообразие ситуаций, отношений и связей, возникающих в процессе осуществления ВЭД или внешней торговли, урегулировано соответствующими законодательными и подзаконными нормативными актами, устанавливающими правовой статус различных товаров, лиц, порядок их взаимоотношений между собой, с государством, его органами, в том числе и с таможенными органами. Осуществление таможенного контроля является одной из основных функций таможенной службы в любом государстве.

Проведение таможенного контроля призвано обеспечить:

- создание условий, способствующих ускорению внешнеэкономического оборота;
- разрешительный порядок перемещения через таможенную границу товаров и транспортных средств;
- ведение борьбы с контрабандой, нарушениями таможенных правил и налогового законодательства, а также пресечение незаконного оборота через таможенную границу наркотических средств, оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ, предметов художественного, исторического и археологического достояния народов;
- своевременное и полное взимание таможенных пошлин, налогов и иных таможенных платежей;
- ведение таможенной статистики внешней торговли и специальной таможенной статистики России;
- осуществление в пределах компетенции таможенных органов валютного контроля;
- ведение Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности и др.

Таможенное оформление и таможенный контроль имеют свои особенности в зависимости от степени интеграции между государствами, входящими в то или иное сообщество либо союз. Так, например, между Республикой Казахстан, Российской Федерацией и Республикой Беларусь эти вопросы наиболее проработаны в связи с введением тройственного таможенного союза 1 июля 2010 г. Непосредственное влияние на процедуру таможенного контроля и таможенного оформления оказывают влияние факторы, обусловленные видом товара, видом транспорта, на котором товар перемещается и т. п., а также имеются свои особенности таможенного оформления товаров, перемещаемых в неторговом обороте. Последовательное внедрение новых идей, принципов и механизмов, развивающих и

совершенствующих деятельность таможенных органов РФ, вызывает необходимость разработки и применения оперативных процедур таможенного оформления и таможенного контроля. Таможенным органам РФ необходимо внести действенный вклад в создание благоприятных условий для международной торговли и обмена, совершенствовать свою деятельность, соблюдать законность, выполнять международные договоры, заключенные РФ, создать такие условия таможенного оформления и таможенного контроля, при которых участник ВЭД мог бы осуществлять свою деятельность с минимальными временными и материальными затратами при перемещении объектов ВЭД через таможенную границу РФ.

Одной из задач, стоящих перед таможенными органами, является содействие развитию внешней торговли. Это особенно актуально сегодня, когда Россия вступила во Всемирную таможенную организацию. Для решения этой задачи таможенные органы активно работают над упрощением таможенных процедур, внедряют перспективные технологии, в частности, электронное декларирование. При этом процесс таможенного оформления не только ускоряется, но и становится более прозрачным и менее подверженным влиянию субъективных факторов. Одно из наиболее перспективных направлений совершенствования деятельности таможенной службы – внедрение системы электронного декларирования, которое позволяет ускорить таможенное оформление товаров и транспортных средств, сократить общее время таможенных формальностей. Электронное декларирование – это элемент новых рамочных стандартов по содействию торговле и обеспечению безопасности торговых поставок, разработанных Всемирной торговой организацией. Проблема борьбы с международной компьютерной преступностью приобрела небывалую остроту. Совершенно очевидно, что создание транснациональных компьютерных сетей как неотъемлемой части современной международной финансовой и банковской деятельности формирует реальные предпосылки, облегчающие совершение преступных экономических деяний. Переход к электронному декларированию играет очень важную роль. Электронное декларирование позволит эффективнее решать проблемы, связанные с недостоверным декларированием, заниженной таможенной стоимости, коррупцией. Успех внедрения электронного декларирования в первую очередь зависит от того, смогут ли таможенные органы обеспечить безопасность создаваемых информационных технологий. Следующая проблема заключается в подборе персонала.

Вместе с тем, что растет само количество таможенного оформления, ощущается недостаток квалифицированных кадров в регионах, которые способны работать с такой сложной информационной системой. Поэтому с учетом не очень большой зарплаты (по сравнению с зарплатой IT-специалистов в коммерческих структурах) и с учетом того, что требования к квалификации специалистов предъявляются очень серьезные и очень специфичные, – эта проблема стоит очень остро. Информационная система таможенных органов – одна из крупнейших информационных систем в стране. Восемь ее отдельных компонентов включены в перечень критически важных государственных систем. Работа протекает в режиме 24 часа в сутки, 365 дней в году, в условиях одиннадцати часовых поясов, – и это

накладывает определенные трудности в поддержании этой системы в работоспособном состоянии. При этом общее состояние развития современных информационных технологий в некоторых отраслях и некоторых регионах России еще не достигло достаточного хорошего уровня.

Например, во многих пунктах пропуска, особенно на удаленных границах, не существует другой связи, кроме как спутниковой, т.е. там нет информационной инфраструктуры, а потоки информации из года в год все увеличиваются.

Повышение эффективности разработки национального классификатора ТН ВЭД России, а также контроля за его практическим применением является одним из решающих факторов успешного выполнения таможенными органами задач по тарифному и нетарифному регулированию внешнеэкономической деятельности, формированию достоверной таможенной статистики внешней торговли, обеспечению выполнения таможенной службой Российской Федерации наиболее приоритетной задачи на современном этапе – своевременного и полного взимания таможенных платежей.

Пользование товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности требует определенных навыков и знаний. Для точного определения кода товара необходимо использовать три составные части товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (собственно номенклатурную часть, Примечания к разделам и группам и Основные правила интерпретации товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности).

В товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности строго соблюдается принцип однозначного отнесения товаров к классификационным группировкам в соответствии с примечаниями к разделам, группам, конкретным товарным позициям, а также Основным правилам интерпретации товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, имеющим юридическую силу. Однозначное понимание классификационных группировок является не только преимуществом товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, но и необходимым условием при определении ставок таможенных пошлин и иных платежей, определении режимов экспорта-импорта тех или иных товаров, сопоставления данных по внешней торговле различных стран и проведении экономико-статистического анализа.

Список литературы

1. Соколова Е.А. Исследование совершенствования таможенного контроля товаров и транспортных средств / Е.А. Соколова, Н.А. Ларионова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-sovershenstvovaniya-tamozhennogo-kontrolya-tovarov-i-transportnyh-sredstv> (дата обращения: 19.12.2016).

Зеленская Наталья Вячеславовна

магистрант

Крымский юридический институт (филиал)

ФГКОУ ВО «Академия Генеральной прокуратуры

Российской Федерации»

г. Симферополь, Республика Крым

DOI 10.21661/r-116580

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАКОННОСТИ НОРМОТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

***Аннотация:** в исследуемой статье автором рассмотрена нормотворческая деятельность органов местного самоуправления, выявлены основные нарушения, характерные для нее, а также предложены основные пути решения этих проблем.*

***Ключевые слова:** законность, нормотворческая деятельность, нормативно-правовой акт, местное самоуправление, органы местной власти, прокурорский надзор.*

На качество жизни общества прямое влияние оказывает уровень организации и функционирования органов местного самоуправления. При этом уровень развития местного самоуправления находится в прямой зависимости от потребностей людей, от их отношений. Именно это определяет то, что развитие местного самоуправления выступает одной из основных составляющих долгосрочной государственной политики, которая реализуется через систему законов и других нормативных правовых актов, но прежде всего через муниципальное право.

Реформа местного самоуправления в РФ привела к увеличению числа муниципалитетов, способствовала расширению прав и возможностей муниципальной власти, которые регулируют различные сферы общественных отношений. Все способствовало увеличению интенсивности нормотворческой деятельности органов местного самоуправления и актуализировало проблему соблюдения требований в отношении муниципальных нормативных правовых актов.

Местная власть осуществляет нормотворческую деятельность в следующих случаях:

1. При отсутствии правовой регламентации в отношении вопросов местного значения, например: местное налогообложение, благотворительная деятельность, лицензирование и т. п.

2. В случае наличия общей регламентации вопроса местного значения, однако, при отсутствии ее юридической конкретизации. Например, определение процентной ставки налога на недвижимость и т. п.

3. Отсутствия возможности в законодательстве охватить все многообразие местных особенностей [1].

Как показывает практика, количество вопросов нормотворческой деятельности органов местной власти постоянно увеличивается и в настоящее время доля таких нормативных актов органов местного самоуправления в системе законодательства неуклонно растет. Однако часто, органы

местного самоуправления, формируя нормативно-правовую базу муниципального округа часто допускают нарушения, наиболее распространенными среди которых являются следующие:

- превышение предоставленных органам местного самоуправления полномочий;
- неправомерное перераспределение полномочий между органами и должностными лицами местного самоуправления;
- нарушение административного, бюджетного и налогового законодательства;
- нарушение прав граждан и организаций.

Правовыми последствиями нарушения нормотворческой деятельности органов местной власти могут быть:

- 1) необходимость внесения изменений в нормативно-правовой акт или даже его отмена;
- 2) приостановление действия нормативного правового акта органами местного самоуправления;
- 3) признание нормативного правового акта недействительным по решению суда;
- 4) предписание органа государственной власти, обязующее отменить или изменить акт органа местного самоуправления.

Однако принятие несоответствующих закону Российской Федерации правовых актов органов местного самоуправления легче предупредить, чем опротестовать их. Все это обусловило важность соблюдения принципа законности в нормотворческой деятельности субъектов местного самоуправления, так как именно законности деятельности данных субъектов управления обеспечивает соответствующий уровень защищенности и благосостояния граждан, которые проживают на территории соответствующего территориального образования. Таким образом, даже самый совершенный закон будет действенным лишь тогда, когда он выполняется, влияет на общественные отношения, поведение и сознание людей, то есть эффективность права можно охарактеризовать понятием «законность».

Законность в государственном управлении можно определить как точное и единообразное понимание и исполнение Конституции Российской Федерации и законов всеми органами исполнительной власти и должностными лицами, а также лицами, к которым обращены требования субъектов управления [2].

Единство законности заключается не только в строгом и точном соблюдении законов и подзаконных актов на всей территории страны и во всех сферах жизни общества, но и в их единообразном применении.

Очевидным является тот факт, что муниципальное нормотворчество не должно быть отделено от надзора и контроля со стороны органов государственной власти в целом и прокуратуры в частности. Иначе это может привести к нарушению принципа законности, сделать невозможным эффективное проведение федеральной и региональной политики, мешать полноценно реализовывать социально-экономические и иные программы. Поэтому самый главный элемент контроля в сфере местного самоуправления – контроль за законностью издаваемых нормативных правовых актов. В соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от

06.10.2003 №131-ФЗ [3] прокурорский надзор за соответствием закону правовых актов местных органов власти представляет собой одну из составных частей надзора за соблюдением и применением законов. Данный вид надзора представляет собой деятельностью прокурора по выявлению этих актов и реагирование на нарушения в установленных законом процессуальных формах, вплоть до обращения, в случае необходимости, в суд. Организация такой работы является достаточно сложным и длительным процессом, исследованию которого посвящены труды как отечественных, так и зарубежных специалистов по различным отраслям права.

Тот факт, что воспрепятствовать принятию несоответствующего закону муниципального правового акта гораздо легче, нежели опротестовать его после принятия, обусловило существование такого вида прокурорской деятельности как участие в нормотворческом процессе органов местного самоуправления, что само по себе также является надзором за законностью муниципальных правовых актов. Детальное изучение прокураторской проектов нормативно-правовых актов представительных органов местного самоуправления, оценка их с точки зрения соответствия установленным требованиям законодательства и подготовка мотивированных заключений способствуют предупреждению принятия правовых норм, противоречащих действующему законодательству.

Прокурор, выполняя функцию надзора за законностью нормотворческой деятельности органов местного самоуправления, предоставляет правовую оценку проектам актов с точки зрения их соответствия действующему законодательству, вносит предложения, направленные на совершенствование таких проектов, предупреждает принятие актов, противоречащих законам, способствует принятию более совершенных актов [4].

Проблема обеспечения законности – это не только теоретическая, но и, прежде всего, методологическая проблема. Ее успешное решение возможно при условии использования наработок теоретиков права по вопросу гарантий законности [5]. Вместе с тем, работа правового механизма по обеспечению законности деятельности органов местного самоуправления далеко не идеальна, и требует совершенствования, прежде всего, на высшем законодательном уровне. Накопленный общей теорией права в этой части функционал знаний может быть продуктивно использован для разработки теоретической модели механизма обеспечения законности.

С практической же точки зрения, достижение поставленных целей для соблюдения принципа законности нормотворческой деятельности органов местного самоуправления, возможно лишь путем тесной взаимосвязи государственного и общественного контроля, что возможно методом. Это можно выполнить с помощью синтеза прокурорского и административного контроля, которые являются главными инструментами обеспечения законности в деятельности органов местного самоуправления.

По нашему мнению, одним из важных направлений совершенствования организации нормотворческой деятельности на местах является также усиление внимания правотворческих структур к общественному мнению, активизация участия граждан в принятии муниципальных нормативных правовых актов. Однако прокурорский надзор неспособен своевременно и быстро выявить сформировавшиеся нарушения в нормотворческой дея-

тельности. А сами нарушения законности в деятельности органов местного самоуправления чаще всего обусловлены низкой теоретической и правовой подготовкой должностных лиц муниципальных образований. Все это вызывает необходимость мониторинга деятельности органов местного самоуправления и оказания им квалифицированной помощи в разработке нормативно-правовых актов. Поэтому с этой целью необходимо создание федерального исследовательского центра мониторинга проблем местного самоуправления и муниципального права, который будет осуществлять мониторинг способствовать консультационному сопровождению нормотворческой деятельности органов местного самоуправления.

Список литературы

1. Лопатина С. Правовой акт органа и должностного лица местного самоуправления как источник права: обще-теоретический аспект // Правоведение. – 2000. – №2. – С. 26–31.
2. Административное право Российской Федерации: Учеб. для студентов учреждений сред. проф. образования, обучающихся по специальностям 0201 – Правоведение, 0202 – Право и орг. соц. обеспечения, 0203 – Правоохранит. деятельность / В.Я. Насонов, В.А. Коньшин, К.С. Петров, В.М. Редкоус. – М.: Академия, 2003. – 207 с.
3. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 №131-ФЗ (действующая редакция, 2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/
4. Воронин О.В. Прокурорский надзор в Российской Федерации: вопросы общей части: Учебное пособие. – Томск: Изд-во НТЛ, 2007. – 192 с.
5. Беркович Е.Ф. Прокурорский надзор в системе местного самоуправления // Законность. – 2007. – №11 – С. 14–16.

Кабанова Людмила Николаевна

аспирант

ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет»

г. Тольятти, Самарская область

DOI 10.21661/r-116921

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ ИМУЩЕСТВЕННЫХ САНКЦИЙ

Аннотация: в статье отмечено, что определение пределов имущественных санкций, законодательное закрепление определения понятия «имущественные санкции», имеет принципиальное значение с точки зрения выработки единого универсального инструментария, необходимого для правильного их применения как внутри страны, так и в мировой практике.

Ключевые слова: санкция, имущественные санкции, поощрительные имущественные санкции, определение понятия, мера юридической ответственности, меры экономической ответственности, меры гражданско-правовой ответственности, меры административно-правовой ответственности, правонарушитель, договор.

Цель: исследование правовой категории имущественные санкции.

Методы: диалектический, системный, логический методы, анализа, синтеза.

Результаты: исследование вопроса о санкциях в праве вообще и об имущественных санкциях в частности всегда привлекало к себе внимание учёных в силу его несомненного теоретического и практического интереса. В теоретическом плане оно углубляет наши представления о характере правового регулирования и механизма воздействия юридических норм на поведение членов общества. Для практики важны рекомендации по совершенствованию имущественных санкций и их классификации.

Таким образом, определение пределов имущественных санкций, законодательное закрепление определения понятия «имущественные санкции», имеет принципиальное значение с точки зрения выработки единого универсального инструментария, необходимого для правильного их применения как внутри страны, так и в мировой практике.

Научная новизна: сделан вывод о необходимости исследования юридической категории «имущественные санкции», определении юридической природы, признаков и видов. Представлены примеры достаточно широкого использования понятия «имущественные санкции» в судебной практике, в нормативных источниках, что обоснованно указывает на необходимость детального научного исследования данной юридической категории.

Практическая значимость: полученные результаты могут использоваться для проведения дальнейших теоретических исследований в области правовых санкций, определении понятия имущественных санкций, экономической ответственности; при чтении курсов по дисциплине «Теория государства и права».

Термин «имущественные санкции» достаточно часто встречается в действующем законодательстве (по данным информационно-правовой системы «КонсультантПлюс», в настоящее время термин «имущественные санкции» используется более чем в двадцати нормативно-правовых актах), активно используется в средствах массовой информации как «экономические (имущественные) санкции», в связи с действующим эмбарго в отношении РФ, в научных исследованиях (постановление ФАС Центрального округа от 24.11.2011 по делу №А68-2424/2011) и в судебных решениях [4, с. 43]. Несмотря на широкое применение термина «имущественные санкции» в контексте системы мер юридической ответственности, остается неисследованная проблема определения их юридической природы, признаков и видов.

Актуальность темы исследования прибавляет так же и общие политические приоритеты, которые связаны с проведением такой политики в государстве, целью которой является создание эффективной бюджетно-распределительной системы, направленной на защиту государства и общества от опасных форм экономической преступности, а равно и создание мер поощрительной направленности на стимулирование инвестиционной, экономической деятельности, с помощью *имущественных санкций*.

Определение пределов имущественных санкций, законодательное закрепление определения понятия «имущественные санкции», имеет принципиальное значение с точки зрения выработки единого универсального инструментария, необходимого для правильного их применения как внутри страны, так и в мировой практике.

Конвенция Совета Европы «Конвенция об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности» содержит целый ряд терминов, так же есть упоминание и термина «имущественные санкции» в разделе «Конфискация» в ст. 17 «Лишение свободы за неисполнение имущественных санкций». В Конвенции речь идет о всевозможных акциях на предъявителя, непогашенных векселях, ценных бумагах и иных документах, которые сами по себе относятся скорее к понятию имущества, так же, как и денежные средства, выражением которых являются купюры национальных банков [5, с. 159].

Страсбургская конвенция Совета Европы 1990 г. предусматривает наказание или меру, назначенную судом в результате производства в связи с преступлениями, приводящую к лишению имущества (ст. ст. 3–4). Конвенция содержит целый ряд мер, которые следует предпринять для успешной конфискации преступно полученных средств. Она позволяет произвести некий превентивный арест имущества по подозрению в его преступном происхождении [5, с. 159]. Вместе с тем, запрашиваемая Сторона (страна-участник соглашения) не может вынести решение о лишении свободы за *неисполнение имущественных санкций* или принять любые другие меры, ограничивающие свободу какого-либо лица, на основании запроса, сделанного в соответствии со статьей 13, если запрашивающая Сторона конкретно указала это в запросе.

В данном случае исследуемый термин употребляется в контексте возможности сторон (стран-участников соглашения) применить в качестве последствия неисполнения *имущественных санкций* – лишение (ограничение) свободы.

Само понятие *санкция* многозначно, согласно юридическому словарю, термин *санкция* имеет следующее толкование: меры, применяемые к правонарушителю и влекущие для него определенные неблагоприятные последствия; структурная часть общей нормы права, указывающая на возможные меры государственного воздействия на нарушителя данной нормы; постановления прокурора, разрешающие принудительные меры (заключение под стражу, обыск); в международном праве – меры воздействия на государство, нарушение нормы этого права, свои международные обязательства [6]. Таким образом, понятие *санкция* может обозначать не только порицание, но и одобрение.

Термин «имущество» в контексте понятия «*имущественные санкции*», по нашему мнению, следует понимать в широком смысле, включая всякого рода имущественные права и иные гражданские права на материальные блага, нематериальные блага, названные в статье 128 ГК РФ.

Продолжая обосновывать необходимость теоретического исследования юридической природы имущественных санкций, и доказывая их самостоятельность как юридической категории, обратимся к судебной практике.

В судебной практике термин «имущественные санкции» также широко применяется [7]. При определении позиции высших судов [8], например, по правилам расторжения договора аренды были указаны следующие разъяснения: расторжение договора аренды влечет прекращение обязательств на будущее время, но не лишает арендодателя права требовать от арендатора уплаты образовавшихся до момента расторжения договора сумм основного долга и *имущественных санкций*, если иное не вытекает

из договора. Применимые нормы п. 3 ст. 453, п. 1 ст. 614 ГК РФ: арендатор обязан уплатить арендодателю сумму задолженности по арендной плате. Поскольку иное не предусмотрено соглашением о расторжении договора, сам факт расторжения договора не прекращает данного обязательства и не исключает возможности применения мер *имущественной ответственности* в связи с нарушением арендатором условий договора. Расторжение договора аренды влечет прекращение обязательств на будущее время, но не лишает арендодателя права требовать с арендатора суммы основного долга и *имущественных санкций* за неисполнение договора, образовавшиеся до момента его расторжения.

С учетом изложенного, оценив в порядке ст. 71 Арбитражного процессуального кодекса РФ, представленный истцом расчет задолженности по арендной плате (с учетом уточнения иска), *с учетом имущественных санкций* суды первой и апелляционной инстанций пришли к выводу о его обоснованности, в связи с чем, правомерно удовлетворили исковые требования (постановление ФАС Центрального округа от 24.11.2011 по делу №А68-2424/2011).

Так же сформирована позиция высших судов по возможности применения имущественных санкций в контексте правил применения норм, регулирующих правоотношения перевода долга [9]. Если иное не вытекает из соглашения сторон, то расторжение договора влечет прекращение обязательств на будущее время и не лишает кредитора права требовать с должника образовавшиеся до момента расторжения договора суммы основного долга и *имущественных санкций* в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением договора.

В налоговых правоотношениях заслуживает внимание позиция Минфина России (письмо ФНС России от 02.11.2015 №БС-4-11/19082@ «О налоге на доходы физических лиц»): суммы неустойки и штрафа, выплаченные в связи с нарушением прав потребителя, не освобождаются от налогообложения НДФЛ. Минфином России рекомендовано налоговым органам руководствоваться позицией Президиума ВАС РФ, приведенной в Обзоре практики рассмотрения судами дел, связанных с применением главы 23 Налогового кодекса РФ, согласно которой выплата сумм таких санкций приводит к образованию имущественной выгоды у потребителя.

В этой связи указанные суммы *имущественных санкций* включаются в доход гражданина, подлежащий налогообложению НДФЛ, вне зависимости от того, что получение данных сумм обусловлено нарушением прав физического лица.

В законе «Об электроэнергетике» в перечне исключительных компетенций наблюдательного совета рынка определено, в том числе, утверждение принципов и порядка применения *имущественных санкций* за нарушение правил оптового рынка; совет рынка наделен полномочиями по установлению системы и порядка применения имущественных и иных санкций в отношении субъектов оптового рынка, в том числе исключение из их состава [10].

Разделяя утверждение А.З. Арсланбековой, которая отмечала, что «санкция всегда является мерой ответственности» [1, с. 85], можно сделать вывод, что имущественно-правовая санкция является мерой экономической ответ-

ственности. Понятие «экономическая ответственность» – широкое и собирательное, так как в него включаются меры гражданско-правовой, административной и других видов ответственности, связанные с воздействием на отношения в сфере экономической деятельности [3, с. 15].

Понятие экономической ответственности пытались обосновать в советской юридической литературе, но в конечном итоге эта идея не нашла широко поддержки среди ученых-юристов.

Таким образом, анализ теоретической литературы, нормативных источников, судебной практики обоснованно позволяет утверждать о необходимости более глубокого исследования имущественных санкций как с точки зрения их создания, так и их реализации: отсутствие четкого понятийного аппарата, недостатки в применении юридико-технических приемов формулирования государственной воли; остается неисследованная проблема определения их юридической природы, признаков и видов.

В качестве направлений развития отечественного законодательства в части имущественных санкций можно предложить следующее:

- введение ранее несуществующих имущественных санкций в связи с требованиями современного развития государства и общества;
- выработка баланса соответствия размера и условий применения имущественных санкций тяжести совершенных правонарушений;
- более широкое использование поощрительных имущественных санкций как средства позитивного правового стимулирования развития экономики.

Список литературы

1. Арсланбекова А.З. Налоговые санкции в системе мер финансово-правовой ответственности [Текст]. – С. 85.
2. Кондрат Е.Н. Правонарушения в финансовой сфере России [Текст]. Угрозы финансовой безопасности и пути противодействия. – М.: Юстицинформ, 2014. – 928 с.
3. Краснов А.В. Правовые санкции в экономической сфер [Текст]: Дис. ... канд. юрид. наук. – Казань, 1999. – С. 15.
4. Липинский Д. [Текст] Карательная и восстановительная функции гражданско-правовой ответственности // Российская юстиция. – 2015. – №10. – С. 42–45.
5. Савельева В.С. [Текст] Усиление ответственности за преступления террористической направленности: проблемы комплексного подхода // Актуальные проблемы российского права. – 2015. – №6. – С. 156–162.
6. Юридический энциклопедический словарь / Под общ. ред. В.Е. Крутских. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2003. – 450 с.
7. Раздел «Судебная практика за 2011» О результатах изучения судебной практики по спорам, вытекающим из обязательств вследствие неосновательного обогащения (глава 60 ГК РФ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oblsud.sam.subrf.ru>
8. Информационное письмо Президиума ВАС РФ, п. 1 от 21.12.2005. – №104.
9. Обзор практики применения арбитражными судами норм Гражданского кодекса РФ о некоторых основаниях прекращения обязательств. – п. 1 // Вестник ВАС РФ. – 2006. – №4.
10. Федеральный закон №35-ФЗ «Об электроэнергетике» от 26.03.2003 (с изм. и доп., вступ. В силу с 31.07.2016). – Статья 33.

Карпунин Петр Владимирович

студент

Юридический институт

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный
университет» (НИУ)

г. Челябинск, Челябинская область

Буртовой Максим Юрьевич

канд. юрид. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный
университет» (НИУ)

г. Челябинск, Челябинская область

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОВАРНОГО ЗНАКА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

***Аннотация:** в статье ставится задача рассмотреть средства охраны интеллектуальной собственности в наиболее развитых рынках. В результате анализа авторы выявляют существующие регулятивные и нормативные проблемы правовой защиты интеллектуальной собственности в России. Полученные выводы основаны на конкретных примерах.*

***Ключевые слова:** товарный знак, развитие рынка, интеллектуальная собственность, зарубежный опыт, охрана товарного знака, США.*

Новые товары и технологии определяют степень экономического развития государства. Создание благоприятной среды для регистрации товарных знаков и других инноваций является необходимым условием экономического и социального развития страны. Высшее руководство страны неоднократно высказывало озабоченность по вопросу модернизации и технологического развития России. Развитие инновационных отраслей экономики не представляется возможным без нормативно-правового регулирования инновационной деятельности. Экономический смысл в инновациях теряется, если юридически не закреплять интеллектуальную собственность: получать патенты на изобретения, регистрировать секреты производства (ноу-хау) и товарные знаки.

Регистрация права собственности на исключительные права интеллектуальной деятельности в различных странах имеют общие характеристики. В первую очередь это относится к странам, присоединившимся к международным соглашениям таким, как Парижской конвенции по охране промышленной собственности (1883) и Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков (1891). Среди множества стран ратифицировавших, либо в различных качествах, присоединившихся к данным документам, наиболее развитым рынком интеллектуальной собственности является рынок Соединенных Штатов Америки (США). Рыночная стоимость самой крупной компании США «Apple» составляет около 700 млрд долларов США, из которых приблизительно 70% (около 560 млрд долларов) составляет интеллектуальная собственность [8] (товарный знак – 146 млрд долларов [6], остальное патенты). Самая крупная по стоимости Российская компания «Газпром» оцени-

вається в 44,8 млрд долларов, из которых 8,3 млрд долларов составляет стоимость бренда [7]. Согласно данным за 2010 год тройкой лидеров по числу патентов США в 2010 г. являлись: IBM – 5896 патентов, Samsung – 4551, Microsoft – 3094. В России тройка лидеров, по количеству полученных патентов в том же, 2010 году, выглядела так: ОАО «РЖД» – 284 патента, ГК «Росатом» – 208, ОАО «РКК «Энергия» – 75 [4]. Из приведенного краткого анализа видно, что наиболее благоприятной атмосферой для ведения инновационной деятельности и регистрации продуктов интеллектуальной собственности обладает правовое пространство США. Следовательно, нормативное регулирование использования результатов интеллектуальной деятельности в США видится наиболее развитым.

В этой связи важно рассмотреть способы защиты прав, на зарегистрированные объекты интеллектуальной собственности, действующие в США. Действие товарного знака и знака обслуживания регулируется главой 22 Раздела 15 Свода законов США. В первую очередь, следует отметить, что количество государственных органов власти осуществляющих регулирование и координацию работы в сфере интеллектуальной собственности достигает 9 ведомств [5]. Во-вторых, каждый из перечисленных органов имеет четко определенный участок работы в сфере правовой охраны и использования объектов интеллектуальной собственности, закрепленный в нормативных уставных документах организаций. Например, Бюро авторских прав Библиотеки Конгресса США осуществляет ведение реестра защищенных прав (Copyright Records), консультирует комитеты Конгресса США, почтовая служба США пресекает распространение и пересылку контрафактных товаров и т. д. В-третьих, следует отметить, что основными организациями, препятствующими появлению контрафактных товаров, являются службы, наделенные особыми полномочиями: ФБР (не полиция), Таможенное Бюро (Министерства национальной безопасности) и Управление по борьбе с кибер-преступностью и защите интеллектуальной собственности Министерства юстиции США. Так же важно отметить, что в самом названии Управления по борьбе с кибер-преступностью (аналог российского Управления «К» при МВД) указано на защиту в интеллектуальной собственности, в функции которой входит противодействие нарушению в сети «Интернет». Гражданско-правовая защита исключительных прав в США, может осуществляться двумя способами: административным и судебным. Административный способ реализуется через процедуры, осуществляемые Советом по рассмотрению споров по товарным знакам и апелляциям. Судебный способ подразделяется на механизмы федерального и регионального судопроизводства.

В России, в большинстве случаев, охрана товарного знака осуществляется по инициативе правообладателя. Охрана интеллектуальной собственности происходит в соответствии с четвертой частью Гражданского Кодекса РФ. Органами, осуществляющими правовую охрану товарных знаков, являются: ФГУ «Палата по патентным спорам Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам» ФГБУ «Федерального института промышленной собственности» (Роспатент), Федеральная Таможенная Служба (ФТС), Федеральная Антимонопольная Служба (ФАС), Отделы по борьбе с экономическими преступлениями и противодействию коррупции МВД РФ (ОБЭПиПК МВД),

Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор). Непосредственно активную защиту интеллектуальных прав осуществляет Федеральная Таможенная Служба при проверке товаров ввозимых на территорию РФ (ст. 161 ФЗ-311/2010 «О таможенном регулировании РФ») [2] и Роспатент при ведении соответствующих реестров и осуществлении экспертиз, в том числе признания недействительным предоставления или досрочного прекращения действия правовой охраны на товарные знаки. В ФАС, как правило, обращается правообладатель с заявлением о недобросовестной конкуренции (ст. 14 ФЗ-135/2006 «О защите конкуренции») [3], так как использование чужого товарного знака является актом недобросовестной конкуренции со всеми вытекающими последствиями.

Суть проблемы заключается в том, что подавляющее большинство руководителей в России просто не понимают ценность и коммерческую выгоду от обладания исключительными правами на интеллектуальную собственность. В России не используются имеющиеся международные правовые инструменты, позволяющие извлекать экономическую эффективность из аудиовизуальных образов, которые создают добавленную стоимость. Интеллектуальная собственность может напрямую конвертироваться в денежные средства, а если брать непосредственно товарный знак, то это реальный актив, имеющий конкретную рыночную стоимость.

Выходом из сложившейся ситуации, по мнению автора статьи, может быть реализация комплекса мер, направленных на становление в России института стратегического управления активами интеллектуальной собственности.

В первую очередь необходимо распределить обязанности между федеральными органами исполнительной власти, осуществляющими контроль и регулирование интеллектуальной деятельности, в части сопровождения реализации исключительного права на товарный знак правообладателем от момента производства маркированного товара, либо ввоза на территорию РФ до непосредственного пользования потребителем. Так же необходимо внести поправки, в уставные документы, регламентирующие деятельность данных органов, в которых прямо указать конкретную обязанность по осуществлению контроля в области нарушения интеллектуальных прав.

Во-вторых, при реализации законодательных решений, направленных на увеличение качества правового регулирования интеллектуальной деятельности в России, необходимо использовать передовой зарубежный опыт, который уже прошел временную апробацию и может быть применим в российских условиях.

В-третьих, необходимо ориентировать руководителей государственных корпораций на увеличение стоимостной оценки нематериальных активов при помощи инструментов регистрации прав на интеллектуальную собственность в целях увеличения добавленной стоимости производимых продуктов.

Такое решение может быть реализовано, например, в рамках работы Межведомственной комиссии по реализации стратегии инновационного развития Российской Федерации.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 №230-ФЗ (редакция от 01.01.2016 года) // Российская газета. – №4255/2006.
2. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 №311-ФЗ. СПС «Консультант».
3. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции» // СПС «Гарант».
4. Батуев В.А. Защита интеллектуальной собственности: Учебное пособие / В.А. Батуев, О.В. Колотилова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – 37 с.
5. Единый информационно-аналитический портал государственной поддержки инновационного развития бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://innovation.gov.ru>
6. В топ-500 дорогих брендов попали четыре российских компании. 01.02.2016. Интернет-портал «Российской газеты» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2016/02/01/kompanii-site-anons.html>
7. Наше все: 8 самых дорогих российских брендов. 05.03.2013. Портал бизнес информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bfm.ru/news/209835?page>
8. Битва капитализаций: «Apple» стоит как 12 «Газпромов». 12.03.2016. Rusbase – издание о технологиях и бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rb.ru/list/davidy-i-goliady/>

Лемза Марина Александровна

магистрант

ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет»

г. Владивосток, Приморский край

К ВОПРОСУ О ПРАВОВОЙ ПРИРОДЕ ОБРАЩЕНИЯ ИМУЩЕСТВА В ДОХОД ГОСУДАРСТВА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КОНТРОЛЯ ЗА РАСХОДАМИ

Аннотация: в представленной статье автором рассматривается проблема определения правовой природы обращения имущества в доход государства при осуществлении контроля за расходами.

Ключевые слова: контроль за расходами, обращение имущества, доход государства, противодействие коррупции.

Одним из значимых событий в сфере противодействия коррупции следует назвать принятие Федерального закона от 3 декабря 2012 г. №230-ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам» (далее – Закон о контроле за расходами), которым установлены правовые и организационные основы контроля за расходами, определены категории лиц, в отношении которых он осуществляется, порядок его проведения и механизм обращения в доход Российской Федерации имущества, в отношении которого не представлено сведений, подтверждающих его приобретение на законные доходы.

Несмотря на не слишком продолжительный срок своего существования, институт контроля за расходами рассматривается как наиболее актуальный правовой механизм противодействия коррупции со стороны государства [2, с. 6]. Практика обращения в доход государства имущества, в

отношении которого не подтверждена законность получения средств на его приобретение, имеет положительную тенденцию. В тоже время правовая природа данной меры является неоднозначной.

На первый взгляд, обращение имущества в доход государства в рамках осуществления контроля за расходами является не чем иным, как наказанием за нарушение норм антикоррупционного законодательства. Однако, как справедливо отмечают И.В. Бараненкова и О.И. Миронов, при таком подходе возникает вопрос, насколько правомерным будет изъятие имущества, принадлежащего на праве собственности супруге или ребенку служащего [1, с. 21]. Во-первых, по общим правилам для привлечения лица к ответственности должна быть доказана его вина. Во-вторых, нарушение требований Закона о контроле за расходами о представлении указанных сведений относится к числу дисциплинарных проступков. В тоже время невыполнение служащим обязанности представлять сведения о расходах не является ни административным правонарушением, ни уголовным преступлением, а согласно ст. 16 данного Закона является правонарушением, влекущим дисциплинарную ответственность вплоть до увольнения со службы. При этом такого вида наказания, как «обращение имущества в доход государства», законодательством о дисциплинарной ответственности государственных служащих не предусмотрено. Таким образом, данную меру нельзя рассматривать как наказание за совершение коррупционного правонарушения.

Изучение теоретических работ по данной тематике показывает, что контроль за расходами детально разрабатывался как правовой институт, позволяющий имплементировать ст. 20 Конвенции ООН против коррупции о выявлении незаконного обогащения публичных должностных лиц в российское законодательство [4, с. 100]. А.В. Кудашкин рассуждая об имплементации в Российской Федерации норм Конвенции, отмечает что «без ущерба для конституционных положений о презумпции невиновности возможно установить гражданско-правовую ответственность, поскольку в гражданском процессе бремя доказывания лежит на стороне...» [5, с. 9]. Как, в свою очередь, отмечает В.Г. Воробьев, обращение в доход государства имущества при контроле за расходами не может иметь природу административной санкции, так как взыскание осуществляется не на основании решения органа административной юрисдикции и не в рамках административных правоотношений, а также имеет ярко выраженную компенсационную цель, присущую мерам гражданско-правовой ответственности [3, с. 90].

Таким образом, можно выделить позицию, признающую гражданско-правовой характер природы обращения в доход государства имущества в рамках осуществления контроля за расходами.

Так, Федеральным законом от 3 декабря 2012 г. №231-ФЗ п. 2 ст. 235 ГК РФ, устанавливающий основания прекращения права собственности Гражданского кодекса Российской Федерации, был дополнен подп. 8 следующего содержания: «обращение по решению суда в доход Российской Федерации имущества, в отношении которого не представлены в соответствии с законодательством Российской Федерации о противодействии коррупции доказательства его приобретения на законные доходы».

Следует отметить, что в этом же перечне отдельно указано и такое основание прекращения права собственности, как «конфискация». Согласно п. 1 ст. 243 ГК РФ конфискацией называется безвозмездное изъятие (в случаях, предусмотренных законом) имущества у собственника по решению суда в виде санкции за совершение преступления или иного правонарушения. Таким образом, обращение имущества, указанного в Законе о контроле за расходами, является мерой, отличной от конфискации.

Признавая обоснованность позиции о гражданско-правовой природе данной меры, следует отметить, что в ее рамках не представляется возможным объяснить, почему имущество должно обращаться в доход именно Российской Федерации, а не в доход субъекта Российской Федерации или муниципального образования, или почему в доход государства должно обращаться имущество гражданского служащего субъекта Российской Федерации или муниципального служащего, которые никогда не были федеральными государственными служащими и не могли причинить ущерб непосредственно государству. Также почему истцом в суде может выступать только прокурор, а не, например, Росимущество, какой иск в суд должен заявляться (виндикационный, кондикционный или все-таки деликтный).

Свое мнение относительно правовой природы данной меры изложил Конституционный суд в Постановлении от 29.11.2016 №26-П. Так, обращение в доход Российской Федерации имущества, в отношении которого государственным (муниципальным) служащим не представлены доказательства его приобретения на законные доходы, является, по существу, особой мерой государственного принуждения, применяемой в случае нарушения лицами, выполняющими публичные функции, антикоррупционного законодательства. Данная мера заключается в безвозмездном изъятии такого имущества у собственника по решению суда в связи с предполагаемым и не опровергнутым совершением государственным (муниципальным) служащим неправомерного деяния коррупционной направленности. Также Конституционный Суд отмечает что данная мера имеет характер неблагоприятного последствия получения служащим доходов от коррупционной деятельности и является мерой общей и частной превенции совершения служащими коррупционных правонарушений. Далее, перечисляя в п. 5.1. Постановления сформировавшиеся правовые позиции относительно установления и применения мер юридической ответственности, Конституционный Суд отмечает, что приведенные правовые позиции Конституционного Суда применимы и к такой мере государственного принуждения, как обращение в доход государства имущества, в отношении которого государственным (муниципальным) служащим не представлено сведений, подтверждающих его приобретение на законные доходы. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что обращение в доход государства имущества является лишь мерой государственного принуждения, но не мерой юридической ответственности.

Таким образом, ни рассмотрение обращение имущества в доход государства при осуществлении контроля за расходами как санкции, наказания, имеющего административную природу, ни понимание как меры гражданско-правовой ответственности, не является обоснованным. В тоже время не только вопрос о правовой природе обращения имущества в доход государства, но и иные аспекты реализации данной меры вызывают

много теоретических и практических вопросов, в связи с чем актуальной продолжает оставаться необходимость теоретического изучения института контроля за расходами.

Список литературы

1. Бараненкова И.В. О некоторых проблемах ответственности военнослужащих за нарушение норм Федерального закона «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам» от 3 декабря 2012 года №230-ФЗ / И.В. Бараненкова, О.И. Миронов // Право в Вооруженных Силах. – 2014. – №8. – С. 20–24.
2. Бессчасный С.А. Реализация института контроля за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам / С.А. Бессчасный, В.Н. Скорик // Законность. – 2015. – №11. – С. 6–10.
3. Воробьев А.Г. Теоретико-правовые основы осуществления контроля за расходами в военной организации государства / А.Г. Воробьев // Военное право. – №2. – С. 82–92.
4. Елисов П.П. Ответственность за незаконное обогащение: возможно ли это по российскому законодательству // Проблемы имплементации международных норм в области противодействия коррупции в российское законодательство: Сб. ст. / Под ред. А.В. Кудашкина; Акад. Ген. прокуратуры Рос. Федерации. – М., 2011. – С. 93–111.
5. Кудашкин А.В. Основные направления реализации международных норм в области противодействия коррупции в российском законодательстве / А.В. Кудашкин // Проблемы имплементации международных норм в области противодействия коррупции в российское законодательство: Сб. ст. / Под ред. А.В. Кудашкина; Акад. Ген. прокуратуры Рос. Федерации. – М., 2011. – 185 с.

Мельцов Валерий Михайлович

канд. ист. наук, доцент

Никитин Дмитрий Владимирович

старший преподаватель

ФГКОУ ВО «Нижегородская академия МВД России»

г. Нижний Новгород, Нижегородская область

**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ
ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ
ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ МВД РОССИИ
(НА МАТЕРИАЛАХ ГИБДД МВД
ПО ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ)**

***Аннотация:** статья посвящена проблеме обеспечения правопорядка и безопасности сотрудниками ГИБДД в одном из развитых в сфере транспортной инфраструктуры регионов Российской Федерации. Освещены успехи и выявлены основные трудности в их служебной деятельности.*

***Ключевые слова:** безопасность дорожного движения, преступность, охрана общественного порядка.*

Неукоснительное соблюдение правил дорожного движения, уважительное и вежливое взаимоотношение участников дорожного движения

являются главным условием обеспечения безопасности дорожного движения. Следует так же понимать, что не только твердые знания Правила дорожного движения и умения в процессе управления транспортным средством их применить являются обязательным условием обеспечения безопасности дорожного движения, человеческий фактор, ошибки, которые свойственны совершать водителю, несмотря на все строгие предписания и благие намерения, тоже нельзя снимать со счетов. В настоящей статье рассмотрены основные статистические данные, влияющие на ДТП (на примере одного из регионов Среднего Поволжья).

За 9 месяцев 2016 года на территории Чувашской Республики зарегистрировано 1166 (– 13,0%, АППГ – 1341) ДТП, в которых 152 (– 12,1%, АППГ – 173) человека погибло и 1480 (– 18,3%, АППГ – 1811) ранено. Тяжесть последствий составила 9,3 погибших на 100 пострадавших (АППГ – 8,7).

В последние годы достигнуто стабильное сокращение количества лиц, погибших в результате дорожно-транспортных происшествий. Так по итогам 2015 года по сравнению с 2007 годом сокращение составило более 36% (в 2007 г. – 329, в 2008 г. – 297, в 2009 г. – 282, в 2010 г. – 288, в 2011 г. – 261, в 2012 г. – 265, в 2013 г. – 253, в 2014 г. – 245, в 2015 г. – 208).

Количество ДТП с участием нетрезвых и отказавшихся от освидетельствования водителей сократилось на 21,7% (с 221 до 173). В результате таких происшествий погибло 45 человек (за АППГ – 48) и 213 (– 31,1%) – ранено.

Анализ аварийности показал проблемные точки: на 31,6% (с 57 до 75) увеличилось количество наездов транспортных средств на препятствие; на 5,4% (с 37 до 39) увеличилось количество падений пассажиров в салонах транспортных средств; на 11,9% (со 118 до 132) увеличилось количество ДТП, совершенных по вине водителей транспортных средств, принадлежащих юридическим лицам; на 56,2% (с 16 до 25) увеличилось количество ДТП, связанных с проездом на запрещающий сигнал светофора; на 50,0% (с 16 до 24) увеличилось количество ДТП из-за эксплуатации технически неисправных транспортных средств.

Систематически в отдельных районах республики проводятся профилактические мероприятия, такие как «Нетрезвый водитель», «Пешеход. Пешеходный переход», «Дети Детское удерживающее устройство», «Ремень безопасности», «Должник», «Тонировка», «Выезд на полосу встречного движения», «Парковка для инвалидов», «Автобус», «Скутер», «Тахограф».

Сотрудниками Госавтоинспекции проводят активную воспитательную и пропагандистскую работу с населением республики. Было проведено занятий, бесед, лекций и выступлений профилактического характера:

- в дошкольных учреждениях – 497 (за АППГ – 554);
- в общеобразовательных учреждениях – 1091 (за АППГ – 1410);
- в АТП – 445 (за АППГ – 577).

Совместно с редакциями газет опубликовано 687 (за АППГ – 766) статей по тематике БДД. По республиканскому радиовещанию, в районах и городах республики выпущено 864 (за АППГ – 848) радиопередачи, на телевидение подготовлено 151 (за АППГ – 139) видеосюжет по тематике БДД.

Анализ изученного эмпирического материала свидетельствует о том, что МВД уделяет большое внимание обеспечению безопасности дорожного движения. В этой сфере есть немало положительных тенденций. Но при этом необходимо понимать, что данное направление деятельности органов внутренних дел требует постоянного внимания и дальнейшей модернизации форм и методов работы. В частности, рекомендуется наряды ДПС расставлять на наиболее аварийных местах. С учетом текущего анализа и повседневной оценки дорожно-транспортной обстановки производить маневрирование силами и средствами подразделений в зонах ответственности.

Необходимо строго обеспечить принцип неотвратимости наказаний за нарушения ПДД, неукоснительно исполнять требования законодательства при оформлении административных материалов, соблюдать сроки обращения постановлений к исполнению, применению ч. 1 ст. 20.25 КоАП РФ, широко использовать возможности средств массовой информации для доведения до населения последствий неуплаты штрафов, акцентировав внимание на юридические лица.

Целесообразно расширять практику осуществления контроля за дорожным движением на конкретных участках дорог группами нарядов, особенно при проведении целенаправленных рейдов, с целью формирования у водителей устойчивых навыков дисциплинированного поведения, профилактической обработки отдельных видов нарушений ПДД, способствующих совершению ДТП, включая неоднократное применение административных санкций за являющееся нарушением (применение ремней безопасности, отсутствие детских удерживающих устройств и т. д.). Указанные мероприятия освещать в средствах массовой информации.

Особое внимание необходимо уделить работе по профилактической обработке криминогенных мест, авторынков, гаражно-строительных кооперативов и автомастерских. Активизировать работу по выявлению незаконной перевозки автозапчастей, раскрытию краж из салонов транспортных средств. Проводить через средства массовой информации разъяснительную работу по информированию населения о результатах борьбы с незаконным завладением автотранспорта и неочевидными ДТП, а также профилактике указанных видов преступлений.

Сотрудникам ГИБДД необходимо организовать работу нарядов ДПС по обеспечению правопорядка в общественных местах, по оказанию необходимой помощи при доставлении лиц, находящихся в общественных местах в состоянии алкогольного, наркотического или иного токсического опьянения и утративших способность самостоятельно передвигаться или ориентироваться в окружающей обстановке, в медицинские организации.

Попова Анастасия Евгеньевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАСЛЕДОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация: *наследование является одним из древнейших правовых институтов, который регулируется с учетом обычаев, традиций, религий, моральных и нравственных особенностей каждого народа, определенной сложности в выработке единых правил при принятии наследства в различных государствах. Эти сложности, по мнению автора, приходится вынужденно преодолевать благодаря приведению национальных законодательств к единообразию в рамках возможного или путем закрепления в законах коллизионных норм.*

Ключевые слова: *коллизии, наследование, принципы, наследственные права, правопорядок, завещание.*

Процессы глобализации, происходящие в мире, затронули все сферы человеческого отношений, включая и вопросы наследования [2, с. 148]. Наследование является одним из древнейших правовых институтов, который регулируется с учетом обычаев, традиций, религий, моральных и нравственных особенностей каждого народа. Эти особенности и представляют определенную сложность в выработке единых правил при принятии наследства в различных государствах. Различия касаются определения круга наследников, порядка и формы составления завещания, в ряде стран устанавливают привилегии для пережившего супруга. Эти сложности приходится вынужденно преодолевать благодаря приведению национальных законодательств к единообразию в рамках возможного или путем закрепления в законах коллизионных норм.

В странах существуют разноплановые подходы к пониманию принципов наследственного права. Важность принципов, предопределяющих реализацию наследственных прав, требует к ним особого внимания законодателей, так как их унификация постепенно повлияет и на унификацию наследственных прав и наследования. В связи с этим, мы считаем, что в России принципы наследственного права должны быть выделены, четко сформулированы, и изложены в виде отдельной главы части третьей ГК РФ. В части третьей ГК РФ отдельной главой должны быть отражены следующие принципы как основа наследственных прав: принцип универсальности наследственного правопреемства – ст. 1110 ГК РФ; принцип свободы завещания – ст. 1119 ГК РФ; принцип учета воли наследодателя (действительной и предполагаемой), выражается в определении круга наследников по закону, – ст. 1141 ГК РФ; принцип обеспечения прав и свобод необходимых наследников – ст. 1149 ГК РФ; принцип свободы вы-

бора у наследников, призванных к наследованию – ст. 1157 ГК РФ; принцип охраны основ правопорядка и нравственности, интересов наследодателя, наследников, иных физических и юридических лиц в отношениях по наследованию, – ст. 1171 ГК РФ; принцип охраны наследства от противоправных посягательств – ст. 1172 ГК РФ [1].

Необходимо отметить, что в настоящее время в России отсутствуют источники получения сведений о завещаниях. Способ преодоления таких негативных проявлений видится нам в создании федерального реестра завещательных документов, а также документов об их изменениях или аннулировании. Главой целью такого новшества должно стать – обеспечение предсказуемости наследования по завещанию. Наличие подобного реестра может снизить количество конфликтов и судебных дел, вызванных спорам вокруг написания, внесения изменений или отмены завещаний. Эта база данных в одинаковой мере послужит, как граждан РФ, так и иностранным гражданам и государственным органам РФ.

По нашему мнению, дальнейшая гармонизация российского наследственного права с правопорядками других стран мира должна реализовываться, в первую очередь, в использовании унифицированных норм в процессе национального законодотворчества и правоприменения.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 №146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 03.12.2001. – №49. – Ст. 4552.
2. Кудрявцева Л.В. Значение норм международного частного права в регулировании трудовых отношений мигрантов из стран СНГ в Российской Федерации. – Краснодар: Параллелум, 2011. – С. 148.

Сивакова Анастасия Юрьевна

студентка

НОУ ВО «Московский институт юриспруденции»

г. Москва

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТН ВЭД ЕАЭС В РФ

Аннотация: в данной статье автором рассмотрены различные аспекты применения ТН ВЭД ЕАЭС в РФ, в частности механизм таможенно-тарифного регулирования, применение номенклатуры в целом и классификации товаров. Отмечено, что классификация товаров является важным этапом перемещения товаров через таможенную границу страны.

Ключевые слова: классификация, ТН ВЭД ЕАЭС, товарная группа, происхождение, таможенно-тарифный механизм, таможенный тариф.

Определяя место таможенно-тарифного механизма в системе государственного управления внешней торговли, часто выделяют административные и финансовые инструменты регулирования. К последним относят и товарную номенклатуру, применяемую в таможенных целях, поскольку номенклатура является инструментом государственного регулирования

внешней торговли, действующим преимущественно через стоимостные показатели.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности связано с необходимостью однозначной классификации товаров в таможенных целях. Это одна из сложных задач таможенных органов, так как здесь необходимо определить природу происхождения, химический состав, технологию изготовления, назначение, сферу применения перемещаемых товаров.

Усложнение структуры международной торговли к концу XX в., потребности международных организаций и государств в качественно новых инструментах международного контроля за трансграничным перемещением определенных товаров обусловили необходимость принятия новой, более детализированной и приспособленной, прежде всего для таможенных целей, международной товарной номенклатуры.

Созданная в 1980-х гг. Гармонизированная система описания и кодирования товаров отвечала практически всем перечисленным условиям и потребностям, и это объясняет, почему в настоящий момент она получила столь широкое распространение не только как таможенно-статистическая, но и как многоцелевая товарная номенклатура.

Начиная с 1988 г. развитые государства перешли на тарифы, которые основаны на ГС, разработанной Советом таможенного сотрудничества на основе Международной стандартной товарной классификации ООН. В настоящее время осуществляется переход на ГС и других стран. ГС служит упрощению и развитию внешней торговли, уменьшению расходов частных лиц и других институтов, вызванных повторным описанием, классификацией и кодированием товаров при их переходе из одной системы классификации в другую в процессе международной торговли. ГС представляет собой глобальную международную таможенную товарную номенклатуру и систему кодирования, механизм ведения и обновления которой наиболее адекватно отвечает на технологические сдвиги в международной торговле. ГС используется как инструмент международных торговых переговоров преимущественно в рамках ГАТТ/ВТО. В настоящее время практически все таможенно-статистические номенклатуры мира основаны на ГС.

Классификаторы – систематизированные перечни поименованных объектов, каждому из которых присвоен уникальный код. Классификация осуществляется в соответствии с правилами распределения определенного множества объектов на подмножества в соответствии с установленными признаками их различия или сходства. Классификаторы по сути представляют стандартный закодированный язык документов и автоматизированных систем в различных сферах деятельности.

За рубежом международные классификаторы, как правило, называют классификациями, что в принципе соответствует английскому «classification», а английским словом «classifier» иногда называют специалиста, который занимается разработкой классификаций.

Во Франции классификации именуются «nomenclatures» – номенклатуры, чем и объясняется использование в названиях многих международных классификаций, разработанных с участием французских специалистов, именно этого термина, который соответствующим образом переводится на русский язык.

Номенклатура – это система, совокупность названий, терминов для какой-либо отрасли науки, техники, практической деятельности. Товарная номенклатура – это систематизированный перечень товаров.

Таким образом, номенклатура представляет из себя перечень наименований, присвоенных классификационным группам в ходе классификации товаров. По своей сути номенклатура – средство единообразного обозначения товаров для всех заинтересованных сторон.

Правильно разработанная номенклатура обладает следующими достоинствами:

- простота использования при оформлении документации;
- распределение наименований товаров на основе общности свойств;
- способствует созданию возможности для снижения уровня запасов товаров на предприятии и рационального использования товарного запаса.

Основополагающим моментом при декларировании товаров в Евразийском экономическом союзе (далее – ЕАЭС) является их классификация в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД).

В свою очередь ТН ВЭД – это классификатор, в основе которого лежат принципы Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС) – международном товарном классификаторе, принятом в качестве товароведческой составляющей в целях формирования таможенных тарифов и внешнеторговой статистики.

Точность классификации товаров имеет большое значение и для повышения объективности таможенной статистики внешней торговли, используемой при выработке таможенной политики государств-членов ЕАЭС и принятия конкретных мер по ее реализации в процессе совершения таможенных операций и контроля товаров и транспортных средств.

Согласно положениям ТК ТС участник внешнеэкономической деятельности самостоятельно классифицирует товар, перемещаемый через таможенную границу в рамках внешнеторговой сделки.

Существуют признаки и правила классификации:

1. Признак классификации – свойство или характеристика объекта, лежащие в основе классификации (назначение, вид сырья, структура, конструкция, технология изготовления, вид отделки и др.).

2. Применяются шесть правил классификации товаров – это Основные Правила интерпретации (ОПИ).

Созданию современной номенклатуры товаров, используемой в международной практике внешнеэкономической деятельности, предшествовала длительная история.

В основу ее построения заложен опыт международной торговли и положения Международной конвенции о ГС. Таким образом, Гармонизированная система описания и кодирования товаров и Комбинированная номенклатура Европейского сообщества (КН ЕС) были использованы в качестве основы для построения ТН ВЭД СНГ, ТН ВЭД России, а затем и ТН ВЭД ЕАЭС. Первые шесть знаков кодового обозначения товара соответствуют номенклатуре ГС, седьмой и восьмой знаки – КН ЕС, девятый знак – ТН ВЭД СНГ. Десятый знак кода товара предназначен для детализации товаров на национальном уровне.

ГС представляет собой номенклатуру, включающую в себя товарные позиции и субпозиции, относящиеся к ним цифровые коды, сгруппированные по определенным признакам в группы и разделы, примечания, а также ОПИ ГС.

Действующая ЕТН ВЭД ЕАЭС, как и большинство международных номенклатур, построена на базе гармонизированной системы описания и кодирования товаров. Рассмотрим подробнее международную основу большинства номенклатур. Классификация товаров всегда была актуальным вопросом при перемещении товаров через таможенную границу всех стран. Изначально системы перемещения товаров были громоздкими во многом из-за необходимости описывать товары. При этом языковые различия и различная интерпретация тех или иных предметов вносили путаницу в перемещение товаров. Чем больше развивалось международное разделение труда, тем выше становился внешнеторговый оборот. Все это требовало унификации применяемых таможенных правил.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров в РФ начала применяться с 1 января 1991 года. Во многом, принятие решения о введении гармонизированной системы описания и кодирования на территории страны, было принято решение в внедрении таможенного декларирования товаров с использованием грузовой таможенной декларации в 1989 году. Стоит отметить, что ГТД полностью совпадала с введенным в 1988 году Единым административным документом (далее – ЕАД), на основе которого построены декларации множества стран.

В целом, внедрение ГС и ЕАД в качестве регуляторов внешней торговли помогло России влиться в процесс унификации и гармонизации таможенных правил. Также в процессе формирования ТН ВЭД России, важное влияние оказала Комбинированная номенклатура ЕЭС. Так, в 1992 году структурно код содержал 9 знаков, а начиная с 2000-го – 10 знаков.

Таможенный тариф РФ был утвержден Постановлением Правительства РФ №148 от 22.02.2000 г. (в ред. от 24.03.2014) «О Таможенном тарифе Российской Федерации – своде ставок ввозных таможенных пошлин и Товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности». Применение гармонизированной системы описания и кодирования товаров помогло России вступить в Совет таможенного сотрудничества в 1994 году.

В целом, классификация товаров является важным этапом перемещения товаров через таможенную границу страны. Изначально на этом этапе возникало много проблем и противоречий, поэтому важным этапом развития внешней торговли стала разработка единого классификационного инструмента. Работа по созданию единого классификационного инструмента велась продолжительное время и закончилась в итоге разработкой Гармонизированной системы описания и кодирования товаров. Гармонизированная система описания и кодирования товаров является одновременно и таможенным и статистическим классификатором внешней торговли. ГС содержит: группы, товарные позиции, субпозиции, ОПИ, примечания. Все эти инструменты используются при определении классификационного кода товара. Гармонизированная система описания и кодирования товаров построена таким образом, что в ней возможно осуществлять классификацию новых товаров, которых не существовало в процессе разработки ГС.

Тарарухин Ринат Алексеевич

студент

НОУ ВО «Московский институт юриспруденции»

г. Москва

ИНСТИТУТ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ УСЛУГ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ

***Аннотация:** в исследуемой статье автором рассмотрены общие теоретически предпосылки становления института посреднических услуг в таможенной области, в частности проведен анализ деятельности таможенных представителей и показана его роль.*

***Ключевые слова:** таможенный представитель, интеграция, таможенная декларация, институт.*

В условиях динамичного развития Таможенного союза одной из приоритетных задач юридической науки становится совершенствование административно-правового регулирования таможенного дела с учетом норм международного права и практики их применения. В рамках ее решения одним из важных направлений является совершенствование регулирования правового статуса и деятельности субъектов таможенных правоотношений как непосредственно осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, так и третьих лиц, оказывающих услуги на профессиональной основе. Особое место в их числе занимают таможенные представители – юридические лица, осуществляющие посреднические функции под контролем таможенных органов, зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством государства – члена Таможенного союза.

Длительный путь становления правового института посреднических услуг в сфере таможенного дела с момента появления декларантов на основе договора (в СССР организации начали функционировать с 1989 г.), образования института таможенных посредников, трансформировавшегося в институт таможенных брокеров, и до настоящего времени, характеризуется поэтапным развитием самостоятельного субъекта – таможенного представителя.

За истекшие 25 лет с момента появления первых предпосылок представительства в сфере таможенного дела в современной России законодательство неуклонно совершенствовалось, были приняты соответствующие нормативные правовые акты, регулировавшие отдельные вопросы деятельности и правового статуса таможенных представителей, а также государственного контроля этих субъектов со стороны таможенных органов.

В силу специфики и сложности совершения таможенных операций наметилась устойчивая тенденция роста количества таможенных представителей в РФ: в 2011 г. – 201, в 2012 г. – 360, в 2013 г. – 459, в 2014 г. – 510, что свидетельствует о востребованности профессиональных посредников в сфере таможенного дела, оказывающих услуги по совершению таможенных операций, связанных с помещением товаров под таможенную процедуру.

Важно отметить тот факт, что таможенные представители осуществляют организацию взаимодействия декларантов и иных заинтересованных лиц (осуществляющих внешнеэкономическую деятельность) с таможенными органами, используют в работе информационные таможенные технологии, участвуют в подготовке законопроектов в составе профильных комиссий и групп. Вместе с тем, как показало исследование, существующий административно-правовой механизм не позволяет таможенным представителям действовать так же эффективно, как их зарубежные коллеги. Например, в США показатель доли деклараций, оформляемых таможенными представителями, при подведении итогов 2013 года составляет более 95%, в то время как в РФ аналогичный показатель за тот же период не превышает 50%.

Активная интеграция Российской Федерации в мировое экономическое сообщество предопределила необходимость совершенствования правового регулирования деятельности таможенных представителей, что обусловлено рядом факторов:

Во-первых, созданием Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества (далее – Таможенный союз, ТС), что повлекло существенный рост товарооборота как между государствами-членами организации, так и с иными зарубежными государствами.

Во-вторых, присоединением Российской Федерации к Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 18 мая 1973 года (далее – Киотская конвенция), что, в свою очередь, требует соблюдения международных стандартов и должно привести к увеличению числа упрощений для лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере таможенного дела.

В-третьих, вступлением Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО), что привело к расширению международных связей и использованию положительного опыта зарубежных коллег, в том числе с использованием ратифицированных государством международных соглашений и договоров.

В-четвертых, подготовкой институциональной основы и договорно-правовой базы для формирования Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), в связи с чем возникает острая необходимость анализа тех институтов, которые в дальнейшем призваны стать основой безопасной логистической цепи поставок.

В совокупности эти факторы определяют необходимость совершенствования организационно-правового регулирования деятельности таможенных представителей.

Необходимо отметить, что действующие нормативные правовые акты, обеспечивающие административно-правовое регулирование деятельности таможенных представителей, не позволяют им осуществлять такой комплекс услуг по совершению таможенных операций, как это предусмотрено международными договорами и соглашениями, ратифицированными РФ.

Посреднические структуры играют особую роль в развитии логистической цепи поставок, поскольку оказывают существенное влияние на скорость и качество совершения таможенных операций. Создание максимально прозрачного и простого административно-правового механизма призвано повысить качество их деятельности, способствовать развитию

околотаможенной инфраструктуры, минимизации затрат участников таможенных правоотношений и, как следствие, увеличению объема поступления таможенных платежей в федеральный бюджет.

Добросовестно исполняющий требования законодательства, качественно оказывающий услуги таможенный представитель, тем не менее, не обладает тем количеством преференций, которые предусмотрены международными договорами и соглашениями Российской Федерации.

Одной из важнейших составляющих внешнеэкономической деятельности является процедура таможенного декларирования. Важным элементом развития таможенного дела в аспекте взаимоотношений с участниками внешнеэкономической деятельности является развитие институциональных основ обеспечения таможенного декларирования. Определяющей структурой преобразований должен стать таможенный представитель как посредник между таможенной системой и участникам внешнеэкономической деятельности. Однако функции таможенного представителя должны охватывать все виды услуг околотаможенного сервиса.

Современный этап развития экономики Российской Федерации обуславливается ее интеграцией в мировое хозяйство, а также присоединением к Всемирной торговой организации (далее – ВТО).

В связи с этим происходит стремительное снижение ставок импортных таможенных пошлин по некоторым категориям товаров. Вместе с тем первой стратегической целью, поставленной перед ФТС России, остается обеспечение полноты и своевременности уплаты таможенных пошлин, налогов и сборов (в современной ситуации 36,5% федерального бюджета страны формируется за счет финансовых ресурсов, поступающих от таможенных пошлин и налогов). Плановый показатель по сбору таможенных платежей в федеральный бюджет Российской Федерации остается основным показателем деятельности ФТС России. Показатель таможенных платежей, которые таможенная служба перечисляет в федеральный бюджет, постоянно растет, так, например: в 2012 г. перечислено 5 057 767,8 млн руб.; на 2013 г. – 5 469 920,2 млн руб. и в 2014 г. (с января по ноябрь) – 5 681,2 млрд руб. (план ФТС по перечислениям в федеральный бюджет на 2014 г. – 6,7 трлн руб.).

Участники ВЭД, в частности и таможенный представитель, сталкиваются с ситуацией, когда заявляемая (декларируемая) таможенная стоимость вызывает у таможенных органов сомнения. В связи с этим вопрос об определении и контроле таможенной стоимости является одним из самых актуальных, поскольку таможенная стоимость является основой для исчисления таможенных платежей, и от правильности ее определения и внесения соответствующих данных таможенным представителем в декларацию на товары зависит решение таможенных органов.

Список литературы

1. Шерстобитов В.Ю. Совершенствование административно-правового регулирования деятельности таможенных представителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.secreti.info/23-2p.html> (дата обращения: 19.12.2016).

Фоминых Екатерина Алексеевна
 магистрант
 ФГБОУ ВО «Российский государственный
 социальный университет»
 г. Москва

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ КАК САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ОБЪЕКТ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ

Аннотация: в статье отмечено, что оказание услуги как объект гражданских прав должно включать в себя несколько атрибутов: конкретное и однозначное указание на деятельность, которую надлежит совершить, фиксация промежуточных результатов (при возможности их наличия) и (или) указание на специфический результат, эффект, к которому должно привести оказание услуги (причем такой результат не может носить форму самостоятельного объекта гражданских прав) и (или) момент окончания оказания услуги, потребление услуги в момент ее оказания.

Ключевые слова: услуга, оказание услуг, объект гражданских прав, выполнение работ, результат работ, овецествленный результат.

Под услугой в российском гражданском праве традиционно понимаются определенные действия или определенная деятельность, осуществляемые одним лицом (исполнителем услуги) в пользу другого лица (заказчика услуги) по заданию последнего [16]. Собственно, любой договор в гражданском праве предполагает совершение определенных действий одним лицом в пользу другого и по его заданию, что всегда осознавалось цивилистами и само по себе представляло определенную сложность для выделения данного договора в отдельную группу. Однако необходимость многообразного регулирования сложных по своей природе и многоаспектных гражданских правоотношений заставляло ученых и в конечном счете законодателя находить критерии для выделения данного договора в отдельную разновидность, которые объективно существовали и существуют.

В настоящее время в соответствии с положениями измененного Гражданского кодекса Российской Федерации [2] услуга как таковая объектом гражданских прав не является. Сейчас законодатель рассматривает в качестве объекта такую категорию как «оказание услуг», которая, с учетом специфических особенностей, поставлена в один ряд с иными объектами гражданских прав (вещи, деньги, имущественные права и другое имущество), представляя самостоятельную ценность и значимость.

Наряду с оказанием услуг в качестве объекта гражданских прав законодатель называет также результаты работ (а не сами работы). Основное отличие работ и услуг от иных объектов гражданских прав, как отмечается в литературе, заключается в их производности от обязательственных правоотношений, поскольку работы и услуги могут иметь место только в связи с соответствующими обязательствами по их выполнению (оказанию) и не могут существовать отдельно, вне данных обязательств [12].

Несмотря на близость двух понятий – результаты работы и оказание услуг – это самостоятельные объекты гражданских прав, в связи с чем актуальным вопросом является вопрос их разграничения между собой.

В юридической литературе практически бесспорным признаком, отличающим услуги, оказываемые по договору возмездного оказания услуг, от работ, выполняемых по договору подряда, называют отсутствие овещенного результата при оказании услуг. Причем такое понимание услуги имело место как в дореволюционном гражданском праве, так и советскими цивилистами. Г.Ф. Шершеневич подчеркивал, что подряд – это не только труд и самостоятельное выполнение работы обязавшегося лица, но и передача вещи. Вот почему договоры подряда отличаются от договоров личного найма [17].

О.С. Иоффе отмечал, что в обязательствах по производству работ одному из контрагентов поручается достижение определенного результата, а в обязательствах по оказанию услуг один из контрагентов поручает другому ведение определенного дела, не связанного с созданием материального результата, а направленного на достижение различных иных эффектов [18].

Современными авторами выработаны определения понятия «услуга» как объекта гражданских прав. Так, Л.В. Санникова считает, что услуги – это действия услугодателя по сохранению или изменению состояния не вещественных благ (имущественных прав, информации, нематериальных благ), совершаемые им в пользу услугополучателя [19].

Смежность этих двух понятий обусловлена тем, что в обоих случаях результатом действий в первом случае исполнителя услуги, а в другом – подрядчика по договору подряда должен быть определенный результат, необходимый заказчику. Общепризнано и закреплено в законодательстве (п. 1 ст. 703 ГК РФ), что в случае с подрядом этот результат имеет овещенную форму и представляет собой в большинстве случаев материальный объект, который создается подрядчиком для заказчика по его заданию (строительство здания или сооружения, подряд на изготовление индивидуальных вещей для бытовых нужд заказчика и др.). Что же касается договора о возмездном оказании услуг, то результат действий (деятельности) исполнителя услуги в большинстве случаев носит нематериальный характер (консультации, совершение юридических действий в интересах заказчика, совершение фактических действий в его интересах, например, обучение, туристическое обслуживание, и т. д.). Наличие овещенного материального результата является главным отличительным признаком для отграничения работы от услуги и составляет основное отличие работы, выполняемой по договору подряда, от услуги, оказываемой в рамках договора возмездного оказания услуг.

Однако, ряд услуг могут иметь достаточно осязаемую форму и материальный результат, в связи с чем отграничение этих услуг от работ представляет определенную сложность. В основу разграничения может быть положен тот факт, что даже в этом случае действия исполнителя услуги не приводят к созданию новых материальных объектов, а сами услуги потребляются заказчиком непосредственно в процессе их оказания (результат услуг не передается подрядчиком заказчику как в случае с подрядом),

что позволяет говорить и в данном случае об особом характере услуги как предмета договора о возмездном оказании услуг.

Кроме того, в качестве отличия может быть высказано также такое положение, касающееся процесса исполнения услуги или работы.

Оказание услуг, имеющих овеществленный результат, также не требует предоставления исполнителю услуги какого-либо технического задания со стороны заказчика и не требует специальных технических знаний со стороны исполнителя услуги. Оказание услуг требует профессиональных навыков, специальных знаний и т. п. Предоставление же подрядчику технического задания на выполнение работ заказчиком является еще одним важным признаком для отграничения договора подряда от договора возмездного оказания услуг.

Отметим и такую особенность оказания услуг как личный характер. Оказание услуги по общему правилу носит личный характер (ст. 780 ГК РФ), и права и обязанности исполнителя по этому договору не могут быть переданы другому лицу в порядке правопреемства, чего нельзя сказать о договорных отношениях в рамках подрядных договоров. Таким образом, в отличие от работ, услуги не имеют материального характера, потребляются заказчиком непосредственно в процессе их оказания, не предполагают предоставления исполнителю какого-либо технического задания и имеют тесную связь с личностью исполнителя услуги, то есть по сути неотделимы от личности исполнителя. Кроме того, в науке существует и ряд других критериев для отделения работ от услуг (договора подряда от договора возмездного оказания услуг), касаться которых в рамках данной статьи автор не будет.

Услуга как экономико-правовая категория чаще всего рассматривается в качестве двойственного явления: с одной стороны, это деятельность и ее результат (имеющий место как таковой далеко не всегда), которые составляют неразрывное единство, а с другой стороны, – благо, направленное на удовлетворение тех или иных потребностей заказчика и потребляемое во время его оказания [13].

Указанный подход отчетливо прослеживается в п. 5 ст. 38 Налогового кодекса РФ [3], где для целей налогообложения под услугой понимается «деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности». Воспринят он и в п. 1 ст. 779 ГК РФ [4], по смыслу которого заказчик вправе требовать от исполнителя именно выполнения действия или деятельности, не преследуя при этом цель достижения результата.

Из содержания ст. 702 и 703 ГК РФ работы можно представить, напротив, как деятельность, нацеленную на достижение материального результата в форме создания вещи, ее переработки (обработки) или иной деятельности, но с обязательной передачей ее результата заказчику. Заказчик по договору подряда платит подрядчику только за результат, поскольку сама по себе работа может и не принести нужного результата.

Отличие услуг от работ по признаку овеществленного результата подтверждается судебной практикой. Так, в постановлении от 27 апреля 2010 г. №18140/09 Президиум ВАС РФ придерживается однозначной позиции: «По договору подряда для заказчика прежде всего имеет значение достижение подрядчиком определенного вещественного результата. При возмездном оказании услуг заказчика интересует именно деятельность

исполнителя, не приводящая непосредственно к созданию вещественного результата» [6]. Следовательно, благодаря Закону №142-ФЗ путем указания на существенность результата для работ и деятельности для услуг были частично удовлетворены поступавшие при разработке второй части ГК РФ предложения указать вещественную форму результата деятельности в качестве признака, отличающего работы от услуг.

Между тем разграничение услуг и работ по признаку отсутствия овеществленного результата сложно назвать единственно верным для любых случаев. Более того, зачастую нельзя утверждать, что результат при оказании услуг отсутствует вовсе. Характерной иллюстрацией этому служит п. 1 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 29 сентября 1999 г. №48 «О некоторых вопросах судебной практики, возникающих при рассмотрении споров, связанных с договорами на оказание правовых услуг» [5]. Президиум ВАС РФ указывает, что обязанности исполнителя могут включать в себя не только совершение определенных действий (деятельности), но и представление заказчику результата действий исполнителя (письменные консультации и разъяснения по юридическим вопросам; проекты договоров, заявлений, жалоб и других документов правового характера и т. д.). Пояснение данной позиции приводится в постановлении ФАС Уральского округа от 12 августа 2010 г. №Ф09–6112/10-С2 [8], в котором суд подчеркнул: «Выдаваемое исполнителем по итогам проверки заключение нельзя признать овеществленным результатом работ, поскольку оно неразрывно связано с осуществлением исполнителем действий по проверке проекта, которые образуют предмет договора возмездного оказания услуг».

Однако в практике встречаются и более радикальные выводы. Так, в своем постановлении от 10 мая 2007 г. №А19–26152/06–53-Ф02–2605/07 ФАС Восточно-Сибирского округа отметил, что всем услугам присущ общий признак – результату предшествует совершение действий, которые в зависимости от вида услуги могут не иметь материального результата либо иметь такой результат [9].

Из вышеизложенного следует вывод о том, что для любого «промежуточного результата» важной особенностью являются его связь с деятельностью исполнителя услуг и отсутствие ценности такого результата в отрыве от услуг (как указано в постановлении Президиума ВАС РФ от 20 января 2009 г. №2236/07, «результаты оказанных услуг не имеют единиц измерения» [10]). Напротив, овеществленный результат работ (например, переработанная вещь) может не только существовать сам по себе, но и участвовать в гражданском обороте. В этой связи критерий овеществленного результата возможно уточнить до признака появления самостоятельного оборотоспособного объекта гражданских прав в качестве результата.

Достижение «результата», на наш взгляд, может являться лишь одним из показателей полноты или качества оказанных услуг, но не факта оказания услуг как таковых. В отличие от работ отсутствие результата услуг не делает юридически безразличной всю ранее осуществленную деятельность.

Упомянутый ранее п. 5 ст. 38 Налогового кодекса РФ содержит еще одну отличительную характеристику услуг – моментальную потребляемость. Юридическое отражение этого качества можно проследить в нормах ГК РФ, посвященных двусторонней реституции (п. 2 ст. 167 ГК РФ) и неосновательному обогащению (п. 2 ст. 1105 ГК РФ), где говорится о возмещении стороной, которой была оказана услуга, ее стоимости (цены), а не о возмещении в натуральной форме.

Надлежит рассмотреть также критерий приложения максимальных усилий, используемый иногда для характеристики услуг. Согласно толкованию п. 5.4 Принципов международных коммерческих договоров (Принципов УНИДРУА) [1] конструкции обязательств разграничены по совершению определенных действий (осуществлению деятельности) на обязательства, основанные на обязанности исполнителя достичь определенного результата, и обязательства, ориентированные на проявление максимальных усилий.

Таким образом, оказание услуги как объект гражданских прав должно включать в себя несколько атрибутов: во-первых, конкретное и однозначное указание на деятельность, которую надлежит совершить; во-вторых, фиксация промежуточных результатов (при возможности их наличия) и (или) указание на специфический результат, эффект, к которому должно привести оказание услуги (причем такой результат не может носить форму самостоятельного объекта гражданских прав) и (или) момент окончания оказания услуги; в-третьих, потребление услуги в момент ее оказания.

Потенциал же понятия «результат работ» заключается в возможности его более широкой трактовки по сравнению с «вещью». В качестве примера приведем такие переработки вещи, которые нельзя квалифицировать как спецификацию (так как они не влекут образование новой вещи), однако приводящие к изменениям некоторых характеристик вещи, например, окрашенный забор или комната, в которой проведен косметический ремонт. Для подобных ситуаций принятие результата работ, а не вещи целиком позволяет более точно отразить экономический смысл происходящего в формулировках закона и договора.

Охват всего многообразия складывающихся отношений по оказанию услуг стало причиной введения в ГК РФ отдельной главы «Возмездное оказание услуг», а также введения в статью 128 ГК РФ такого самостоятельного объекта гражданских прав как оказание услуг.

Список литературы

1. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год) // Закон. – 1995. – №12.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – №32. – Ст. 3301.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1998. – №31. – Ст. 3824.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №5. – Ст. 410.
5. О некоторых вопросах судебной практики, возникающих при рассмотрении споров, связанных с договорами на оказание правовых услуг: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 29.09.1999 №48 // Вестник ВАС РФ. – 1999. – №11.
6. Дело №А56–59822/2008: постановление Президиума ВАС РФ от 27.04.2010 №18140/09. Документ опубликован не был. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

7. Дело №А40–71683/09–34–567: постановление ФАС Московского округа от 11.03.2010 №КГ–А40/15276–09. Документ опубликован не был. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
8. Дело №А60–60840/2009–С1: постановление ФАС Уральского округа от 12.08.2010 №Ф09–6112/10–С2. Документ опубликован не был. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
9. Дело №А19–26152/06–53: постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 10.05.2007 №Ф02–2605/07 по. Документ опубликован не был. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
10. Дело №А40–11992/06–143–75: постановление Президиума ВАС РФ от 20.01.2009 №2236/07 // Вестник ВАС РФ. – 2009. – №5.
11. Иоффе О.С. Обязательственное право: Учебник. – М.: Юридическая литература, 1975.
12. Лапач В.А. Система объектов гражданских прав: теория и судебная практика. – СПб.: Юридический Центр Пресс, 2002. – 202 с.
13. Незнамова А.А. Теоретические аспекты формирования понятия «оценочная услуга»: от понятийного аппарата к правовой регламентации // Юридический мир. – 2016. – №4. – С. 36 – 39.
14. Санникова Л.В. Обязательства об оказании услуг в российском гражданском праве. – М.: ВолтерсКлувер, 2007.
15. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. По изданию 1907 г. – М.: Спарк, 1995.
16. Шмелев Р.В. Понятие услуги как предмета договора возмездного оказания услуг. Отличия услуги от работы // СПС КонсультантПлюс. – 2016.
17. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. По изданию 1907 г. – М.: Спарк, 1995. – С. 371 – 374.
18. Иоффе О.С. Обязательственное право: Учебник. – М.: Юридическая литература, 1975. – С. 488 – 490.
19. Санникова Л.В. Обязательства об оказании услуг в российском гражданском праве. – М.: ВолтерсКлувер, 2007. – С. 115.
20. Баранников М.С. Оказание услуг как объект гражданских прав [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://отрасли-права.рф/article/9413> (дата обращения: 26.12.2016).

Фоминых Екатерина Алексеевна
магистрант
ФГБОУ ВО «Российский государственный
социальный университет»
г. Москва

ПРИЗНАКИ ДОГОВОРА ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ, КВАЛИФИЦИРУЮЩИЕ ЕГО КАК САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ВИД ДОГОВОРА

***Аннотация:** автором данной статьи рассмотрены классификации услуг как объекта гражданских прав, также подтверждено их многообразие и недостаточность общих норм для надлежащего правового регулирования отношений по их оказанию.*

***Ключевые слова:** услугодатель, услугополучатель, возмездное оказание услуг, договор оказания услуг, овеществленный результат услуги.*

Обязательство по возмездному оказанию услуг представляет собой правоотношение, в силу которого исполнитель (услугодатель) обязуется предоставить заказчику (услугополучателю) определенное неимущественное (необъективированное) благо (пользу), а заказчик обязуется оплатить исполнителю его действия или деятельность, содержащие это благо.

По договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги (п. 1 ст. 779 ГК РФ [1]).

В силу широкой распространенности отношений по возмездному оказанию услуг в гражданском обороте законодателем устанавливается значительная свобода для сторон в установлении его условий по собственному усмотрению. Так, отношениям по возмездному оказанию услуг в Гражданском кодексе посвящено всего пять статей, при этом содержание этих статей, за отдельным исключением, можно охарактеризовать как диспозитивное, действующее только в том случае, если сторонами в договоре не предусмотрено иное. То есть стороны этого договора обладают широкой свободой выбора своего поведения по установлению его условий. При этом единственным существенным условием, то есть условием, без согласования которого договор возмездного оказания услуг не будет считаться заключенным, является его предмет, то есть определение тех действий, которые должен совершить исполнитель в интересах заказчика.

Из приведенного легального определения можно сделать следующие выводы относительно понятия названного договора.

Во-первых, данный договор является консенсуальным.

Во-вторых, поскольку по договору возмездного оказания услуг как исполнитель (услугодатель), так и заказчик (услугополучатель) приобретают субъективные права и возлагают на себя субъективные обязанности, то данный договор является двусторонне обязывающим (взаимным).

В-третьих, данный договор является линейным, т.е. исполнение обязательства по возмездному оказанию услуг осуществляют стороны лично, если иное не предусмотрено договором (ст. 780 ГК). Но данный договор может быть и конструктивным, т.е. исполнение обязательства может быть возложено на третье лицо или договор может быть заключен в пользу третьего лица (особенно часто это встречается в туристском обслуживании, да и в других обязательствах, где услуга по своей экономической природе может быть оказана только физическим лицам).

В-четвертых, данный договор является возмездным (цена – обычное условие договора), т.е. нормы гл. 39 ГК регламентируют отношения исключительно по возмездному оказанию услуг. Некоторые авторы, признавая наличие безвозмездного договора оказания услуг, делают вывод, что данный договор не порождает обязательства по оказанию услуг.

В силу диспозитивности положений о договоре возмездного оказания услуг стороны полностью свободны в установлении соответствующих условий, как это устанавливается п. 1 ст. 781 ГК РФ. При этом наиболее распространенной на практике является оплата услуг непосредственно при заключении договора либо, если услуги носят длящийся характер, в равных долях или в определенном, установленном в договоре процентном соотношении при заключении договора и по результату оказываемых услуг. Что же касается юридических услуг, связанных с представительством интересов заказчика-доверителя в суде при рассмотрении юридических дел (гражданских, административных, уголовных, дел в порядке производства в Конституционном Суде РФ), то в силу существующей практики и решений по этому поводу Конституционного Суда РФ их оплата в зависимости от результата оказываемой услуги – выигрыша дела в суде (т.н. гонорар успеха) по российскому законодательству невозможна.

В-пятых, договор возмездного оказания услуг имеет сходство с договором подряда. Основное различие заключается в том, что в подряде результатом является конкретная (штучная) вещь (телесная вещь), а результатом действия услугодателя является полезность (услуга), т.е. этот результат необъективирован и не может существовать отдельно от субъектов обязательства.

Учитывая это, законодатель установил, что общие положения о подряде и положения о бытовом подряде применяются к договору возмездного оказания услуг, если это не противоречит нормам гл. 39 ГК и особенностям предмета договора возмездного оказания услуг (ст. 783 ГК РФ).

В-шестых, данный договор в некоторых случаях может быть публичным и договором присоединения, например, бытовое обслуживание, услуги связи, медицинские услуги и др.

Отношения по оказанию услуг известны гражданскому праву давно, однако, за редким исключением, в кодифицированных актах специальные нормы, посвященные регулированию указанных отношений, отсутствовали. В законодательстве регламентировались лишь отдельные разновидности договоров об оказании услуг, признанные в силу присущих им особенностей самостоятельными договорами: поручение, комиссия и т. п.

Уже в части первой ГК РФ оговаривалось введение самостоятельного института возмездного оказания услуг, целью которого было создание правовой базы для гражданско-правовых отношений. Это свидетельство того, что законодатель предвидел заранее ситуацию о необходимости выделения этой группы правоотношений, которые еще не получили столь широкого распространения, в отдельный комплекс правовых норм. Видимо, поэтому ст. 128 части первой ГК рассматривает оказание услуг в виде определенного самостоятельного объекта гражданских прав.

Из названий и содержания статей гл. 39 ГК, регулирующей договор возмездного оказания услуг, видно, что включенные в нее нормы носят преимущественно общий и в значительной степени императивный характер. Эта глава включает пять статей, которые распространяют свое действие в равной мере на любой договор оказания услуг.

Хотя само понятие возмездного оказания услуг понимается неоднозначно, оказание услуг наряду с результатами работ рассматриваются в качестве товара, т.е. продукта деятельности, предназначенного для свободного эквивалентного обмена произведенными благами.

Взгляд на услугу, как разновидность действия и объект гражданского права, представляет несомненный теоретический и практический интерес, высказываемый в последнее время. Она выражается в определенном полезном результате, созданном трудом юридического или физического лица. Услуги различны по характеру и юридическим последствиям [10, с. 3].

Отдельные виды услуг, предусмотренные в примерном перечне п. 2 ст. 779 ГК, регламентированы на уровне специально принятых законодательных актов. Так, услуги почтовой связи регулируются Федеральным законом «О почтовой связи» [2], туристические услуги – Федеральным законом «Об основах туристской деятельности в РФ» [3]. Кроме того, на регулирование отдельных видов услуг рассчитаны специальные нормативные акты, принимаемые, как правило, на уровне Правительства России.

В настоящее же время законодатель во избежание коллизии правовых норм установил правило о неприменении норм главы 39 ГК к обязательствам по оказанию услуг, самостоятельно урегулированным в ГК.

Гражданско-правовое регулирование экономических отношений по оказанию услуг достигается с помощью различного рода обязательственных отношений. Выбор формы правового регулирования, конкретной разновидности обязательственных отношений зависит от вида услуги, формы выражения ее результата. В большинстве случаев на оказание услуг распространяется Закон о защите прав потребителей [5].

По договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги, т.е. совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность, а заказчик обязуется оплатить эти услуги. Особенность услуги как товара заключается в том, что ее производством обязательно предшествует заказ ее конкретного потребителя, а процесс оказания услуги неотделим от производителя услуги, потребление услуги совпадает с процессом ее производства.

Услуга всегда имеет тот или иной материальный носитель (субъекта, оказывающего услугу). Если бы исполнитель услуги не осуществлял какой-либо деятельности в материально воспринимаемой форме, то получатель услуги не смог бы ее потребить. Следовательно, услуга обладает стоимостью, которая складывается из трудовых затрат при производстве самих услуг, а также в большинстве случаев – материальных средств производства, с помощью которых она оказывается.

Услуги различны по характеру и юридическим последствиям, поскольку сфера действия обязательства по оказанию услуг зависит от того, какое содержание вкладывается в данное понятие. Различают такие виды услуг, как медицинские, услуги связи, ветеринарные, аудиторские, юридические, консультационные, информационные, туристические.

Помимо гл. 39 ГК РФ, к этим услугам могут применяться и другие правовые нормы, которые содержатся как в самом ГК РФ, так и в других нормативно-правовых актах.

Допускается односторонний отказ от исполнения договора возмездного оказания услуг, причем заказчик имеет право это сделать в любое время, при условии оплаты фактически понесенных расходов исполнителю, тогда как исполнитель вправе отказаться от исполнения договора лишь при условии полного возмещения заказчику убытков (оплата по договору).

Одним из общих признаков, объединяющих все виды договоров возмездного оказания услуг, является отсутствие овеществленного результата, вытекающего из оказанной услуги, потребляемого услугополучателем в момент совершения действий услугодателя, направленных на исполнение договора, со стороны последнего.

По мнению М.В. Кротова, следует отграничивать от обязательств по оказанию услуг такие отношения, в которых деятельность услугодателя получает какое-либо овеществленное выражение, существующее отдельно от деятельности исполнителя. Например, консультация аудиторской фирмы, предоставляемая в устной форме, будет охватываться отношениями по оказанию услуг, а письменное заключение той же аудиторской фирмы должно регулироваться нормами о договоре подряда, поскольку наличие вещного результата – письменного заключения – определяет предмет обязательства как выполнение работы по написанию письменного заключения [8]. В связи чем такой договор приобретает форму смешанного договора (п. 3 ст. 421 ГК РФ), содержащего элементы договора возмездного оказания услуг с элементами договора подряда.

Имеется иная позиция. Абзац 3 п. 1 вышеупомянутого информационного письма Президиума ВАС РФ от 29 сентября 1999 г. №48 разъясняет следую-

щее. Поскольку стороны в силу ст. 421 ГК РФ вправе определять условия договора по своему усмотрению, обязанности исполнителя могут включать в себя не только совершение определенных действий (деятельности), но и представление заказчику результата действий исполнителя (письменные консультации и разъяснения по юридическим вопросам, проекты договоров, заявлений, жалоб и других документов правового характера и т. д.).

В скобках рассматриваемого информационного письма Президиума ВАС РФ №48 перечисляются действия, аналогичные действиям юридической помощи, оказываемой адвокатом доверителю (п. 1, 2 ч. 2 ст. 2 Федерального закона от 31.05.2002 №63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» [4]). Федеральный закон об адвокатуре предусматривает соглашение об оказании юридической помощи, которое представляет собой гражданско-правовой договор, заключаемый в простой письменной форме между доверителем и адвокатом (абз. 1 ч. 2 ст. 25). Вопросы расторжения соглашения об оказании юридической помощи регулируются ГК РФ с изъятиями, предусмотренными данным Федеральным законом (абз. 3 ч. 2 ст. 25). Утративший силу абз. 2 ч. 2 ст. 25 ранее устанавливал императивное правило об участии адвоката в качестве представителя или защитника доверителя в различных судопроизводствах, а также в представлении интересов доверителя в органах государственной власти, органах местного самоуправления, в отношениях с физическими лицами только на основании договора поручения.

Особое правовое регулирование отдельных обязательств по оказанию услуг (перевозка, хранение, страхование и пр.) обусловлено тем, что именно эти виды услуг исторически первыми появились в обороте, однако, по нашему мнению, это не дает оснований считать их особыми видами обязательств [9].

Если в договоре не предусмотрена обязанность оплатить услуги, то такой договор может быть признан как возмездным [6], так и безвозмездным [7].

Считаем, что стороны, безусловно, вправе заключать договоры безвозмездного оказания услуг, в таком случае необходимо прямо указывать на это в договоре. В случае же отсутствия в договоре условия об оплате услуг и отсутствия прямого указания на его безвозмездность такой договор должен квалифицироваться как возмездный договор в силу ст. 423 ГК РФ (за исключением случаев, предусмотренных п. 3 указанной статьи). Тем не менее, необходимо отметить, что даже в случае заключения договора безвозмездного оказания услуг, оказание услуг как объект обязательства, как благо, необходимое заказчику, будет иметь стоимостную оценку. Об этом может свидетельствовать и необходимость уплаты налогов на полученные безвозмездно товары, иное имущество, работы, услуги, при этом стоимость предоставленного безвозмездно будет определяться исходя из рыночных цен (подп. 1 п. 1 ст. 146, п. 8 ст. 250 НК РФ).

Среди видов услуг выделяются услуги по двум критериям. Первый из них – характер оказываемой услуги. Второй – сфера деятельности исполнителя оказываемой услуги. Так, по первому критерию выделяют юридические и фактические услуги. При этом юридические услуги связаны с совершением для заказчика исполнителем определенных юридических действий, классическим примером чего является поручение, когда в интересах заказчика и от его имени исполнителем совершаются определенные сделки (иные юридические действия). Фактические же услуги связаны с совершением исполнителем услуги для заказчика определенных неюридических действий, имеющих сугубо фактический характер, примером

чего могут служить какие-либо рекламные действия исполнителя в интересах заказчика. Большая часть договоров об оказании услуг, заключаемых в реальной хозяйственной деятельности, носят смешанный характер и предполагают как юридические, так и фактические действия исполнителя в интересах заказчика. Наиболее ярким примером здесь является агентский договор (договор на агентирование), предполагающий как юридические (совершение сделок, иных юридических действий), так и фактические действия исполнителя в интересах заказчика (рекламные, организационные действия). По второму критерию, связанному со сферой деятельности исполнителя услуги, выделяют услуги, оказываемые, так сказать, в разных направлениях. Так, п. 2 ст. 779 ГК РФ содержит указание на такие виды услуг, как услуги связи, медицинские, ветеринарные услуги, аудиторские, консультационные, информационные, услуги по обучению, туристическому обслуживанию и др. Можно предложить и еще один критерий для разграничения услуг на различные виды, который частично был затронут в начале работы, а именно в зависимости от ове­ществленного характера самой услуги, не затрагивая, естественно, смежного с услугами понятия работ. По данному критерию можно выделить услуги, носящие исключительно нематериальный характер (образовательные, консультационные и подобные услуги), и услуги, носящие материальный характер, но в силу их потребления в процессе оказания, а также в силу того, что в результате их оказания не создается каких-либо материальных объектов, передаваемых подрядчиком заказчику, не представляющие из себя работы (парикмахерские, медицинские, различные оформительские и подобные услуги).

Рассмотренные классификации услуг как объекта гражданских прав в очередной раз подтверждают их многообразие и недостаточность общих норм для надлежащего правового регулирования отношений по их оказанию.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994. – №32. – Ст. 3301.
2. О почтовой связи: федеральный закон от 17.07.1999 №176-ФЗ (ред. от 06.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1999. – №29. – Ст. 3697.
3. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: федеральный закон от 24.11.1996 №132-ФЗ (ред. от 05.04.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №49. – Ст. 5491.
4. Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации: Федеральный закон от 31.05.2002 №63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2002. – №23. – Ст. 2102.
5. О защите прав потребителей: Закон РФ от 07.02.1992 №2300-1 (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №3. – Ст. 140.
6. Дело №А56–14764/2007: постановление ФАС Северо-Западного округа от 03.06.2008. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Дело №А40–100054/09–141–699: постановление ФАС Московского округа от 27.02.2010. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Кротов М.В. Гражданское право: Учебник. В 3 т. Т. 2 / Е.Ю. Валявина, И.В. Елисеев [и др.]; отв. ред. А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2008. – С. 640–641.
9. Попова А.К. Услуга (оказание услуг) как объект гражданских прав // Юридический мир. – 2016. – №8. – С. 32–35.
10. Сфера услуг: гражданско-правовое регулирование: Сборник статей / А.В. Асосков, А.В. Барков, А.А. Богер [и др.]; под ред. Е.А. Суханова, Л.В. Санниковой. – М.: Инфотропик Медиа, 2011. – 240 с.

Научное издание

**НОВОЕ СЛОВО В НАУКЕ:
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Том 2

Сборник материалов

X Международной научно-практической конференции
Чебоксары, 31 декабря 2016 г.

Редактор *Т.В. Яковлева*

Компьютерная верстка и правка *Н.А. Митрюхина*

Подписано в печать 31.01.2017 г. Формат 60×84/16
Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура Times.

Усл. печ. л. 17,9025. Заказ К-182. Тираж 500 экз.

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

428005, Чебоксары, Гражданская, 75

8 800 775 09 02

info@interactive-plus.ru

www.interactive-plus.ru

Отпечатано в Студии печати «Максимум»

428005, Чебоксары, Гражданская, 75

+7 (8352) 655-047

info@maksimum21.ru

www.maksimum21.ru