



ИнтерактивПлюс
Центр Научного Сотрудничества

НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ОБЩЕСТВО: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Сборник материалов V Международной
научно-практической конференции*

ТОМ 2



Чебоксары 2017

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»

Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития

Том 2

Сборник материалов
V Международной научно-практической конференции

Чебоксары 2017

УДК 001
ББК 72
НЗ4

Рецензенты: **Борисова Ульяна Семёновна**, д-р социол. наук, канд. экон. наук, профессор Финансово-экономического института ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова»
Верещак Светлана Борисовна, канд. юрид. наук, заведующая кафедрой финансового права юридического факультета ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»
Дыканалиев Калыбек Мукашевич, канд. техн. наук, доцент Кыргызского государственного технического университета им. И. Раззакова, Кыргызстан
Петкова Искра Цанкова, д-р пед. наук, доцент, руководитель сектора «Социальная и фармацевтическая помощь» Медицинского университета – Плевен, Болгария

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
Семенова Светлана Юрьевна, выпускающий редактор

Дизайн

обложки: **Фирсова Надежда Васильевна**, дизайнер

НЗ4 Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития : материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 27 мая 2017 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – 276 с.

ISBN 978-5-9500416-1-7

В сборнике представлены статьи участников V Международной научно-практической конференции, посвященные актуальным вопросам науки и образования. В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области.

Статьи представлены в авторской редакции.

Сборник размещен в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ).

ISBN 978-5-9500416-1-7
DOI 10.21661/a-462

УДК 001
ББК 72
© Центр научного сотрудничества
«Интерактив плюс», 2017

Предисловие



Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс» совместно с Федеральным государственным бюджетным образовательным учреждением высшего образования «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова», Актюбинским региональным государственным университетом им. К. Жубанова и Кыргызским экономическим университетом им. М. Рыскулбекова представляют сборник материалов по итогам V Международной научно-практической конференции **«Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития»**.

В сборнике представлены статьи участников V Международной научно-практической конференции, посвященные приоритетным направлениям развития науки и образования. В 155 публикациях 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:

1. Философия.
2. Экология.
3. Экономика.
4. Юриспруденция.

Авторский коллектив сборника представлен широкой географией: городами (Москва, Санкт-Петербург, Абакан, Архангельск, Астрахань, Балашов, Барнаул, Белгород, Владивосток, Волгоград, Вологда, Воронеж, Екатеринбург, Елабуга, Елец, Жуковский, Иркутск, Казань, Калининград, Кемерово, Краснодар, Магадан, Магнитогорск, Майкоп, Набережные Челны, Нижневартовск, Новосибирск, Омск, Орёл, Оренбург, Пермь, Ростов-на-Дону, Рязань, Самара, Саранск, Саратов, Североморск, Симферополь, Ставрополь, Судак, Сургут, Томск, Ульяновск, Уфа, Хабаровск, Ханты-Мансийск, Чебоксары, Челябинск, Чита, Шахты, Шахунья, Элиста, Энгельс, Якутск) и субъектом России (Красноярский край), Республики Беларуси (Могилев) и Республики Казахстан (Алматы, Астана).

Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ, Академия права и управления ФСИН, Волгоградская академия МВД России, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Санкт-Петербургская юридическая академия), университеты и институты России (Алтайский государственный педагогический университет, Астраханский государственный университет, Байкальский государственный университет, Башкирский государственный аграрный университет, Белгородский государственный

национальный исследовательский университет, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, Волгоградский государственный социально-педагогический университет, Вологодский государственный университет, Воронежский государственный университет инженерных технологий, Воронежский государственный университет, Государственный университет управления, Донской государственный технический университет, Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, Забайкальский государственный университет, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП), Калининградский государственный технический университет, Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова, Кемеровский государственный университет, Крымский инженерно-педагогический университет, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, Кубанский государственный университет, Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, Майкопский государственный технологический университет, Международный институт менеджмента ЛИНК, Мордовский государственный педагогический институт им. М.Е. Евсевьева, Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет), Московский городской педагогический университет, Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Московский технологический университет, Национальный государственный университет физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф. Лесгафта, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Национальный исследовательский Томский государственный университет, Нижневартровский государственный университет, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина, Омский государственный педагогический университет, Омский государственный технический университет, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Оренбургский государственный педагогический университет, Оренбургский государственный университет, Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева, Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева, Российский государственный социальный университет, Российский государственный университет правосудия, Российский университет дружбы народов, Ростовский государственный университет путей сообщения, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Самарский институт управления, Санкт-Петербургский горный университет, Саратовский национальный исследовательский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова, Северо-Восточный государственный университет, Северо-Восточный

федеральный университет им. М.К. Аммосова, Северо-Кавказский федеральный университет, Сибирский государственный университет водного транспорта, Сибирский государственный университет путей сообщения, Сибирский федеральный университет, Ставропольский государственный аграрный университет, Сургутский государственный педагогический университет, Сургутский государственный университет, Тихоокеанский государственный университет, Тульский государственный университет, Ульяновский государственный технический университет, Уральский государственный медицинский университет, Уральский государственный педагогический университет, Уральский государственный университет путей сообщения, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Югорский государственный университет, Южно-Уральский государственный медицинский университет, Южный федеральный университет), Республики Беларуси (Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова) и Республики Казахстан (Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, Казахский национальный университет им. аль-Фараби).

Большая группа образовательных учреждений представлена кадетскими корпусами, школами и лицеями, детскими садами и учреждениями дополнительного образования, а также 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, учителей школ, воспитателей детских садов и педагогов дополнительного образования, а также научных сотрудников.

Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, участие в V Международной научно-практической конференции **«Наука, образование, общество: тенденции и 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>Герасимова Ю.Я.</i> Понятие «истина» как философская категория	10
<i>Гусейнов С.В.</i> Философия эпохи Возрождения	12
<i>Меньшикова А.А.</i> Объект когнитивных исследований и лингвистики с позиции антиреализма	15
<i>Сорокина Т.С.</i> Проблема духовно-нравственного воспитания в трудах православных мыслителей	17

ЭКОЛОГИЯ

<i>Королев В.И., Рысаев М.К., Бариева Э.Р.</i> Применение ферратов в технологии очистки сточных вод предприятия химической промышленности	21
---	----

ЭКОНОМИКА

<i>Абанина К.В.</i> Форекс – валютный рынок для мошенников	24
<i>Айтжанова Д.А., Мамбеткулов А.С.</i> Оценка уровня индустриально-инновационного развития отраслей реального сектора национальной экономики	26
<i>Акопова С.Ю., Дудакова Л.Г.</i> Транснациональные корпорации и их роль в глобализации мировой экономики	29
<i>Анисимов И.А., Смирнов А.С.</i> Международная стандартизация контейнеров	31
<i>Басс Д.О.</i> Консервативный и прогрессивный подход к методологии проведения анализа номенклатурных групп. Преимущества и недостатки .	34
<i>Басс Д.О.</i> Повышение эффективности анализа номенклатурных групп на основании характеристик волатильности спроса	39
<i>Бергер Е.Г.</i> Применение кластерного подхода в реализации промышленной политики	44
<i>Борисова А.Н., Сапунов А.В.</i> Управление себестоимостью продукции на производстве	52
<i>Бородин К.И.</i> Оценка вероятности банкротства	55
<i>Бутикова А.М.</i> Горизонтальный анализ отчета о движении денежных средств в ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат»	57
<i>Гагарских М.М., Тукова Е.А.</i> Методы повышения конкуренции студентов экономического направления	60
<i>Галиев Р.Г.</i> Повышение производительности труда путём бережливого производства как фактор повышения конкурентоспособности предприятия	62
<i>Гальченко Д.А.</i> Влияние госполитики стимулирования развития рынка легковых автомобилей	65
<i>Евтина Л.О.</i> Общие подходы к совершенствованию механизма формирования финансовых ресурсов Уссурийского городского округа	69

<i>Енькова М.А., Кривенкова М.В.</i> Кредитный договор как правовое средство осуществления предпринимательской деятельности	70
<i>Ибрагимова Г.Е., Карменова Д.С.</i> Перспективы североамериканской интеграции и имплементация опыта НАФТА для ЕАЭС	72
<i>Иваницкая Е.С., Юцева Е.Л.</i> Система оценки труда персонала на предприятии речного транспорта.....	77
<i>Карнаухова А.С., Категорская Т.П.</i> Обоснование высокой рентабельности организации предприятия по производству строительных материалов из древесины в связи с увеличением спроса на мировом рынке	82
<i>Красильников О.Ю.</i> Глобальный контроль над Интернет как новый признак империализма	86
<i>Кумпилова А.Р.</i> Интеграция крупного и малого предпринимательства в современной рыночной экономике.....	88
<i>Курбанова М.М.</i> Модель и механизм управления эффективностью деятельности органов местного самоуправления по регулированию экономики	90
<i>Курбанова М.М.</i> Перспективные направления по развитию и регулированию экономики Администрации Новосибирской области	94
<i>Лахтионов Е.П.</i> Кластеризация клиентов как метод оптимизации транспортных перевозок.....	99
<i>Макарова А.И., Михеева М.А.</i> Система мотивации для новых сотрудников в ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»	105
<i>Максимова А.Л.</i> Оптимизация торгового предприятия средствами автоматизированной системы управления эффективностью	107
<i>Моисеев В.С., Кметь Е.Б.</i> Исследование предпочтений пользователей к различным видам и формам мобильной рекламы	109
<i>Наумова Е.П., Ягудина Г.Г.</i> Налоговые льготы, предоставляемые родителям детей-инвалидов	117
<i>Петренко М.С., Питерская Л.Ю.</i> Финансовое обеспечение системы здравоохранения в РФ на современном этапе	120
<i>Попова Е.А.</i> Тенденции и пути развития малого предпринимательства в Республике Татарстан	126
<i>Прилепина К.А.</i> Пути снижения себестоимости в филиале ПАО «Лимак» Данковский хлебозавод.....	130
<i>Пятаева И.П.</i> Применение методики оценки Д. Денисона для определения уровня развития организационной культуры в организациях	134
<i>Русакова И.В., Костенко М.В.</i> Позиционирование как метод неценовой конкуренции в стоматологическом бизнесе.....	140
<i>Сабанокоева С.Х.</i> Условия и механизмы развития малого предпринимательства в региональной экономике.....	146
<i>Саблина Е.В., Цой Т.Ю.</i> Страхование грузов при международных перевозках	148

<i>Сигарев А.В.</i> Партнерство как форма взаимодействия между хозяйствующими субъектами	151
<i>Сигарев А.В.</i> Проблемы, тенденции и направления развития процесса коммерциализации инноваций	165
<i>Солодовникова Д.А.</i> К вопросу о расчете показателя налога на прибыль в электронной таблице Excel	173
<i>Талицких А.Н.</i> Повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия средствами системы управления бизнес-процессами	175
<i>Татенко Г.И.</i> Принципы экологического менеджмента в концепции умного города	178
<i>Угольников Е.А.</i> Организация эксплуатации скоростных пригородных электропоездов «в одно лицо» как способ повышения производительности труда в моторвагонном депо Свердловск	181
<i>Федорин В.Е., Бородин Ю.Б.</i> Теоретические аспекты исследования оборотных активов организации	186
<i>Фуако З.</i> Роль сельского хозяйства в экономике Кот-д'Ивуара	190
<i>Харченко Ю.В., Шенкарь Т.Т.</i> Оценка соответствия общежития №5 как средства для размещения	193
<i>Хасанов Т.И., Шамсутдинова К.И.</i> Анализ инвестиционной политики российских компаний	200
<i>Хачемизова Э.А.</i> Стратегическое позиционирование фирм на российском рынке	202
<i>Цветкова Ю.В.</i> Оценка эффективности использования собственного капитала	204
<i>Юровских К.В.</i> Эмоциональное выгорание в профессиональной деятельности работников системы «человек – человек»	209

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

<i>Авдеенкова А.С., Афанасьев С.Ф.</i> Целесообразность применения процедуры медиации при расторжении брака	212
<i>Андрейко Н.А., Павлов Н.В.</i> Правовой анализ устава Краснодарского края	214
<i>Беляева Ю.О.</i> Изъятие следов преступления при расследовании убийств	216
<i>Васильев И.А., Остапенко А.Г.</i> Регулирование труда киберспортсменов	218
<i>Герасимова Ю.Я.</i> Проблемы установления истины по уголовному делу	221
<i>Гниломёдова Е.В.</i> Зачет как форма исполнения расчетных обязательств	226
<i>Горожанкина М.А.</i> Предоставление гарантий и компенсаций: проблемы правового регулирования	228

<i>Давыдова К.Д.</i> Адвокатская тайна	230
<i>Коваленко Д.П., Турк С.Н.</i> Проблемы экологического законодательства в Российской Федерации	232
<i>Курдюков И.М., Розачева О.С.</i> О некоторых проблемах правового регулирования информационного общества.....	234
<i>Кучерявская В.А.</i> Расследование убийств, сопряженных с исчезновением потерпевшего	237
<i>Лисица А.А., Остапенко А.Г.</i> Доступность реализации прав граждан в сфере социального обеспечения.....	239
<i>Минеев А.Н.</i> Проблемные вопросы участия несовершеннолетнего в уголовном судопроизводстве	242
<i>Михневич А.В., Пеняга Н.М.</i> Шикана как форма злоупотребления правом.....	245
<i>Ольшанская Д.В., Рушанян Д.А., Ускова Ю.В.</i> Проблемы суррогатного материнства в Российской Федерации	249
<i>Перова О.Л.</i> Особенности взаимодействия следственных органов с представителями общественности	251
<i>Планукян В.С., Медведев С.С.</i> К вопросу о привлечении юридических лиц к уголовной ответственности в РФ.....	253
<i>Репина Е.А.</i> Установление факта признания отцовства в судебном порядке	256
<i>Рябов Д.Э.</i> Сравнительно-правовой анализ законодательства европейских государств по применению эвтаназии	259
<i>Сотникова Н.С.</i> Особенности правового режима земельных участков	262
<i>Тюмина Е.В., Кичалюк О.Н.</i> Нововведения для предпринимателей в 2017 году	265
<i>Тюрикова Я.Д.</i> Коррупция в судебной системе РФ	267
<i>Фабер И.В.</i> Проблемы нормативного регулирования профилактики безнадзорности несовершеннолетних в РФ	270
<i>Чуприна К.И., Медведев С.С.</i> Влияние верхнего предела санкции на количество совершаемых преступлений	271

ФИЛОСОФИЯ

Герасимова Юлия Яновна

магистрант

ФГБОУ ВО «Забайкальский государственный университет»

г. Чита, Забайкальский край

ПОНЯТИЕ «ИСТИНА» КАК ФИЛОСОФСКАЯ КАТЕГОРИЯ

***Аннотация:** статья посвящена понятию «истина» как философской категории. Особое внимание уделено философскому пониманию истины. Дана краткая характеристика видам истины, а также проблеме истины в философии и роли научной рациональности.*

***Ключевые слова:** абсолютная истина, объективная истина, относительная истина.*

Во все времена человек пытался постичь истину. В поисках истины человек учится осознавать себя и мир, в котором родился и существует. Каждый человек индивидуален и борется за свою правду. Но зачастую, человек не видит разницу между истиной и правдой, поэтому и возникает проблема в постижении истины. Нередко мы задаёмся вопросом о сущности истины, когда хотим добиться правды и правосудия.

Так существует ли истина? Какой смысл в него вкладывает философия? Смысл, к которому еще с древних времён неустанно стремилась философская мысль. Очень долгое время не удавалось найти ответ. В настоящий момент, мы знаем, что такое истина, но в чём конкретно заключается истина, нельзя сказать по сей день.

Известно, что истина – это отражение объективной действительности в сознании человека, но найти, увидеть и разглядеть истину невероятно сложно [1, с. 54–89].

Говоря об истине и давая ей определения, мы знаем, что истина была разделена на несколько видов. Зная и понимая эти различия, нам легче будет в постижении истины.

Познание абсолютной истины – это то благо, к которому должна стремиться философия. Человеческий разум всегда будет ограничен определенными рамками, поэтому, исходя из этого, нет возможности раскрыть полностью абсолютную истину. В некоторых религиях эта проблема преодолевается тем, что абсолютная истина сама открывается человеку.

Относительная истина – философское понятие, отражающее утверждение, что абсолютная истина труднодостижима. Понятие относительной истины используется в учении о диалектике. Разновидностью относительной истины является правда. Относительная истина всегда отражает текущий уровень нашего знания о природе явлений. Например, утверждение «Земля вертится» – абсолютная истина, а утверждение о том, что вращение Земли происходит с такой-то скоростью, – относительная истина, которая зависит от методов и точности измерения этой скорости.

Объективная истина – это такое содержание наших знаний, которое не зависит от субъекта по содержанию. Признания объективности истины и познаваемости мира равнозначны и не имеют ничего общего с относительным понятием иррационалистической философии [2, с. 28].

Рассмотрев три вида истины, я понимаю, что в философии концентрируются на абсолютную и относительную истину. Следующие же рассуждения будут о том, как эти истины трактуются в философии подробно и как они возникали.

Затронув данную тему, которая требует очень много времени, чтобы сделать хотя бы несколько правильных выводов, обязательно нужно узнать и про историю этого понятия «истина».

Впервые философское понятие истины введено Арсенидом как противопоставление мнению. Основным критерием истины признавалось тождество мышления и бытия. Наиболее разработанной теорией истины в античной философии выступала концепция Платона, согласно которой истина есть сверх эмпирическая идея (вечный «эйдос истины»), а также вневременное свойство остальных «идей». Причастность человеческой души миру идей связывает душу с истиной.

Концепция Платона связывала именно духовность человека с его мышлением [3, с. 128].

Понимание истины как соответствия знаний и вещей было свойственно в античности Демокриту, Эпикуру, Лукрецию. Классическая концепция истины признавалась Фомой Аквинским, Г. Гегелем, К. Марксом и другими мыслителями. В частности, французские философы-сенсуалисты (например, Э. Кондильяк) определяли истину, постулируя её в своих формулах в принципе как адекватное отображение действительности и тем самым присоединяясь к приверженцам корреспондентской теории. Общая ориентация на классические воззрения присуща также и некоторым философам XX в. (А. Тарский, К. Поппер и др.).

Некоторые сторонники классической концепции трактовали истину более возвышенно, но также и более неопределенно. Они понимали истину как свойство субъекта, совпадающее с его согласием с собой, комплексом априорных форм чувственности и мышления (И. Кант) или даже в виде вечного, вневременного, неизменного и безусловного свойства идеальных объектов (Платон, Августин). Сторонники таких воззрений составляли достаточно многочисленную группу философов. Они видели истину в идеале, в некотором недостижимом пределе. Это понимание долгое время господствовало, имея таких последователей как Р. Декарт, Б. Спиноза, Г. Лейбниц, И. Фихте и другие мыслители.

В границах ещё одного направления, эмпиризма, истина понималась как соответствие мышления ощущениям субъекта (Д. Юм в XVIII в., Б. Рассел в XX в.), либо в качестве совпадения идей и поступков со стремлениями личности (У. Джемс, Х. Файхингер). Р. Авенариус и Э. Мах понимали истину как согласованность ощущений. М. Шлик и О. Нейрат рассматривали истинность как последовательную связь предложений науки и чувственного опыта [4, с. 132].

Одним из важных итогов философских исследований выступает различие между абсолютной и относительной истиной. Абсолютная истина – это полное, исчерпывающее знание о мире как о сложно организованной системе. Относительная истина – это неполное, но в некоторых отношениях верное знание о том же самом объекте [5, с. 34].

Также необходимо выделить тезис о конкретности истины. Конкретность истины есть зависимость знания от связей и взаимодействий, присущих тем или иным явлениям, от условий, места и времени, в которых знания существуют и развиваются. В содержание этого тезиса входит

идея, которая была востребована в сравнительно позднее время при достижении понимания мира как динамичного целого, изменяющейся материальной системы.

Понятие истины человечество соединило с нравственными понятиями правды и искренности. Правда и истина – это и цель науки, и цель искусства, и идеал нравственных побуждений. Истина, говорил Г. Гегель, есть великое слово и еще более великий предмет. Если дух и душа человека еще здоровы, то у него при звуках этого слова должна выше вздыматься грудь. Отношение человека к истине выражает в какой-то мере его суть. Так, по словам А.И. Герцена, уважение к истине – начало мудрости [6, с. 50].

Таким образом, истину определяют как адекватное отражение объекта познающим субъектом, воспроизводящее реальность такой, какой она есть сама по себе, вне и независимо от сознания. Это объективное содержание чувственного, эмпирического опыта, а также понятий, суждений, теорий, учений и, наконец, всей целостной картины мира в динамике ее развития. Если бы познание не было с самого своего возникновения более или менее истинным отражением действительности, то человек мог бы не только разумно преобразовывать окружающий мир, но и приспособиться к нему. Сам факт существования человека, история науки и практики подтверждают справедливость этого положения. Истина у разных людей будет всегда разная, так как человек индивидуален, воспитывается и развивается отлично от другого, что и провоцирует разные меры адекватности знания, постижения сути объекта субъектом.

Список литературы

1. Алексеев П.В. Философия. Классический университетский учебник / П.В. Алексеев, А.В. Панин. – М.: Проспект, 1999. – С. 54–89.
2. Волкова А.Н. История философии: Учебник для вузов / А.Н. Волкова, В.С. Горнев, Р.Н. Данильченко. – М.: Приор., – 1997. – 28 с.
3. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. – 1880. – 128 с.
4. Ивин А. Философия. Энциклопедический словарь. М.: Гардарики, 2006. – 132 с.
5. Лещкевич Т.Г. Философия. Курс лекций. – М.: Инфра-М, 2000. – 34 с.
6. Сова В. Об Истине. – 2008. – 50 с.
7. Понятие истины в философии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://neparasya.net/referat/philosophy/ponyatie_istinyi (дата обращения: 29.05.2017).

Гусейнов Саддам Вахид оглы

студент

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
технический университет»

г. Ульяновск, Ульяновская область

ФИЛОСОФИЯ ЭПОХИ ВОЗРОЖДЕНИЯ

Аннотация: *представленная статья посвящена проблемам философии эпохи Возрождения. Как отмечает автор, философская мысль активно отзывалась на происходящие перемены, становясь важнейшей их составной частью.*

Ключевые слова: *антропоцентризм, микрокосм, религия.*

Эпоха Возрождения, или Ренессанс, длилась два с половиной столетия: с конца XIV в. до начала XVII в. Это эпоха зарождения и стремитель-

ного развития в Европе капиталистических рыночных отношений, формирования науки, возникновения абсолютистских монархий, возвышения буржуазии. Возрождение – период бурных социальных конфликтов, таких как крестьянские войны, время Реформации и католической реакции.

Разумеется, философская мысль активно отзывалась на происходящие перемены, становясь важнейшей их составной частью. Философия осмеливается выдвигать идеи, о которых раньше и речи не могло быть. Идет интенсивное обновление культуры, подъем литературы, искусства, науки. Эпоху Возрождения часто и справедливо называют «эпохой титанов». Действительно, по уровню образованности, универсальности и разносторонности интересов выдающиеся деятели эпохи Возрождения могут показаться полубогами или титанами, самым ярким из которых был, без сомнения, Леонардо да Винчи. Великий художник, поэт, изобретатель... Его идеи до сих пор поражают исследователей своей свежестью и оригинальностью.

Философия Возрождения состоит из разнообразных направлений, среди которых находят свое место платонизм и аристотелизм, натурфилософия и утопические теории, политическая философия и скептицизм. Но, конечно, лицом эпохи, ее символом и знаменем выступают идеи гуманизма. Итальянские гуманисты XIV–XV вв. активно выступили против церковной схоластики, за возрождение наследия античности.

Одним из крупнейших итальянских гуманистов является римлянин Лоренцо Валла (1407–1457). В своем трактате «О наслаждении» он утверждает, что наслаждение – главный закон человеческой жизни. Именно в радости и удовольствии человек находит самого себя. Индивид должен предаваться не только духовным, но и телесным радостям. Способность к наслаждению дана человеку природой, более того, самим Богом, который выступает творцом всех земных благ. Принцип наслаждения Лоренцо Валла распространяет не только на земную жизнь человека, но и на загробное царство.

Другим выдающимся представителем гуманизма и антропоцентризма эпохи Возрождения был флорентинец Джованни Пико дела Мирандола (1463–1494). Наиболее известным его произведением является «Речь о достоинстве человека». В ней Пико высказывает вполне античную идею о человеке как микрокосме, которая объединяется в его изложении с христианским взглядом на человечество как венец мироздания и центр Вселенной. Размышляя о присущем людям достоинстве, Пико значительно преобразует христианские взгляды. Он говорит, что Бог предоставил человеку самому творить собственный образ, специально создал его незавершенным, чтобы тот смог стать соратником и соработником Бога. Пико признает за человеком возможность приобщиться к двум видам блага: высшему благу и естественному счастью. Высшее благо люди могут получить только через Божественную благодать. Но зато естественное счастье они могут обрести своими силами: через философию, познание собственной натуры и окружающей природы, через постижение тайн мироздания.

Особое место среди этических учений эпохи Возрождения занимают идеи Никколо Макиавелли (1469–1527). В историю философии и политики он вошел как автор, впервые совершенно четко разграничивший

принципы морали и политики. Государство, религия и мораль, по Макиавелли, – результат не божественного соизволения, а все той же естественной необходимости. Они полезны для человеческих нужд и выступают как ответ на потребности. Макиавелли не отвергает нравственный идеал христианства, но показывает его несоответствие реалиям жизни. Он считает, что религия должна быть мощным политическим инструментом, служить объединению народа, обеспечивать государственное духовное единство. Христианство же не в силах выполнять эту ответственную миссию, так как призывает верующих переносить свои надежды на небеса, в загробный мир, отвергая земные блага. Только религия, прославляющая воинов и полководцев, формирующая храбрых и жестоких граждан, может быть действенной помощницей политики. Политика для Макиавелли – самостоятельная и самая важная сфера общественной жизни, она направлена на укрепление национального государства, а сила и целостность государства – это высшее благо. Таким образом, благом оказывается все, что содействует государственной пользе.

Следующая крупная и оригинальная фигура, являющая нам новое направление философской мысли в период позднего Возрождения и Реформации, – Мишель Монтень (1533–1592). Монтень обращается к человеческой субъективности, к душе, к психологии. Он выступал за веротерпимость и высказывался против феодальной анархии, в поддержку абсолютизма. Философия Монтеня значительно отличается и по форме, и по смыслу от основных концепций эпохи Возрождения. Монтень уже не воспеваает человека как творца и художника. Он видит в человеке эгоистичного индивида, в чем чувствуется уже приближение эпохи Нового времени. Эпоха Возрождения подходит к концу. Идеалы Возрождения меркнут. Но кое-что остается – это подчеркивание телесности человека, понимание его как частицы природы.

Эпоха Возрождения была яркой и краткой вспышкой искусства, художественного творчества. «Титаны Возрождения» требовали для себя освобождающей философии. И они получили ее в учениях Лоренцо Валлы, Никколо Макиавелли, Пико дела Мирандолы и Мишеля Монтеня. Возрождение пробудило Европу от многовекового средневекового сна и открыло путь новому историческому этапу – эпохе Нового времени, времени научной революции. Эпоха Возрождения была переходом от Средневековья к Новому времени. На протяжении последующих столетий человек окончательно освободится от связывающих его догм и оков, по-новому посмотрит на мир и выразит свое видение на языке новой философии.

Список литературы

1. Куренкова Р.А. Эстетика: Учеб. для студентов высш. учеб. заведений. – М.: Владос-Пресс, 2004.
2. Мартынов В.Ф. Эстетика: Учебное пособие / В.Ф. Мартынов. – 2-е изд. – Минск: Тетра-Системс, 2004.

Меньшикова Анна Андреевна

магистрант

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский

Томский государственный университет»

г. Томск, Томская область

ОБЪЕКТ КОГНИТИВНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ЛИНГВИСТИКИ С ПОЗИЦИИ АНТИРЕАЛИЗМА

Аннотация: в статье рассматривается проблема, относящаяся к философии науки, онтологии и эпистемологии, — взаимоотношения языка и мышления в когнитивной лингвистике и языкознании с позиции антиреализма. Исследование проведено аналитическим методом. Утверждается, что объект когнитивных исследований, как и возможность его познания, относятся к семантической сфере антиреализма.

Ключевые слова: когнитивные исследования, семантика, онтология, эпистемология, реализм, антиреализм, мышление, язык, категории.

Одной из основополагающих проблем современной философии, онтологии и эпистемологии, философии языка является проблема взаимоотношения онтологических категорий, семантических позиций [1], выраженных в оппозиции реализма и антиреализма.

Проблема объекта когнитивных исследований связана в первую очередь с проблемой теории познания и адекватности эпистемологических исследований. Проблема мышления в когнитологии раскрывается различными методами. В настоящее время особую актуальность получил междисциплинарный подход, применение данных различных наук для исследования феномена мышления. Различные науки (компьютерные, лингвистика, психология, нейробиология, философия) являются реагентом, так или иначе проявляющим какую-то грань мышления. Разумеется, можно усомниться в том, проявляет ли определенная наука то или иное свойство мышления, адекватно ли раскрывает характер данного феномена определенная часть исследований. В связи с этим актуальным становится вопрос о реализме эпистемологического метода. Достаточно аргументированной предстает позиция антиреализма и в связи с тем, что в настоящее время раскрытие онтологии феномена мышления приводит либо к релятивизму подходов, либо к агностицизму. Антиреализм в эпистемологии связан с положением о том, что любая позиция в исследованиях связи языка и мышления сводится к исследованию языка, либо других наук, каких-то частных случаев. Конкретика невозможна, постоянно констатируются новые факты. Утвержден плюрализм подходов, включая и переход от философии к когнитивным наукам. Подход к познанию не гарантирует истинного отражения онтологии объекта. Исследователи стали заниматься вопросами методов познания и исследования объекта, придавая исконной цели науке о мышлении второстепенное значение в пользу генезиса, развития науки. Большое количество авторов [2; 3] предпочитают исследовать структурные элементы языка, отражающие мыслительные процессы, в когнитивных исследованиях. В данном случае речь идет уже не о реальности, не о ее элементах и условиях существования языка, не даже о кате-

гориях и процессах, связанных с органической жизнью естественных языков в их культурно-исторической протяженности или непосредственной данности. Здесь само конвенциональное признание объекта как части реальности сопряжено со спецификой объекта когнитивной лингвистики (в значении его связи с сознанием, мышлением и языком). Проблема состоит в том, что в данном случае онтология языка находится в максимальной близости к идеальному объекту. В вышеприведенных исследованиях под мышлением понимается преимущественно процесс как таковой, в связи с переходностью категорий. Сущность и онтология процесса может рассматриваться как в той или иной временной протяженности (вещи относительной и «ликвидной»), так и в самой дихотомической связи категорий метафорического принципа (здесь соразмерность пространства может и не играть никакой роли, быть равной «нулю»). Позиция антиреализма такова, что чрезмерная относительность мышления и его антиматериальная онтология приводят к логическому заключению об антиреалистической природе объекта, исследуемого когнитивной лингвистикой. Антиреалистичность природы мышления при этом совсем не противоречит и не соотносится с антиреализмом в онтологии и эпистемологии, это нечто среднее, его свойство. Появляется возможность говорить о сверхчувствительной сущности мышления как процесса, связанного с естественным языком. Данное свойство категории проявляется таким, относительно спекулятивным, образом через философскую методологию и категории, применимые к науке. В этом же отношении можно говорить о том, что мышление является категорией трансцендентальной, не принадлежащей измерению реальности, рассматриваемой в онтологии. Лингвисты и философы подтверждают невозможность установить истинную природу языка, признавая трансцендентальную природу явления, подтверждая антиреалистскую позицию в онтологии, в некоторых случаях и в эпистемологии: «Как бы ни было разнообразно эмпирическое значение о конкретных языках, как бы бесконечны ни были его частные проявления, все это не раскрывает нам сущности языка». Мы не знаем, как язык возник или мог возникнуть... язык есть не только эмпирическая данность, но и Всеобъемлющее, которое мы не можем постигнуть... Это всеобъемлющее можно постигнуть только путем косвенных характеристик» [4]. Поэтому вопрос о взаимоотношении категорий и утверждение позиции антиреализма в когнитивных исследованиях адекватно.

Список литературы

1. Ладов В.А. Семантика и онтология: Проблема реальности в аналитической философии: Учебное пособие. – Томск: Изд-во ТГУ, 2010. – С. 19.
2. Лакофф Дж. Метафоры, которыми мы живем / Дж. Лакофф, М. Джонсон // Теория метафоры. – М., 1990. – С. 387–415.
3. Попова З.Д. Когнитивная лингвистика / З.Д. Попова, И.А. Стернин. – М.: АСТ: «Восток-Запад», 2007. – 223 с.
4. Ясперс К. Язык // Философия языка и семиотика / Общ. ред. Л.Н. Портнов. – Иваново: [б. и.], 1995. – С. 184.

Сорокина Татьяна Сергеевна

студентка

ФГБОУ ВО «Калининградский государственный
технический университет»

г. Калининград, Калининградская область

ПРОБЛЕМА ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОГО ВОСПИТАНИЯ В ТРУДАХ ПРАВОСЛАВНЫХ МЫСЛИТЕЛЕЙ

Аннотация: в данной статье рассмотрены подходы русских философов к проблеме духовно-нравственного воспитания, духовности личности, особенностей ее формирования. В статье также выделены основные этапы духовно-нравственного воспитания в дореволюционной России и основные акценты на воспитании, характерные для каждого из этих этапов.

Ключевые слова: духовно-нравственное воспитание, этапы становления, русская православная мысль.

Проблемы организации и норм духовно-нравственного воспитания детей и подростков в России базируются на историческом наследии. В частности, еще в древних памятниках отечественной литературы («Поучение» Владимира Мономаха, «Домострой») уделено особое внимание различным аспектам духовно-нравственного воспитания детей.

В средневековье на Руси идеал, на котором базировалось духовно-нравственное воспитание, был укоренен в православной религии и представлен в образе Иисуса Христа. Православная вера стала одним из ключевых факторов развития системы духовно-нравственного воспитания. Духовно-нравственное воспитание имело практическое значение, которое актуально и в настоящее время: чтобы удерживать обширную территорию страны необходимо иметь общую систему нравственных и ценностных ориентиров, смыслов жизни, определенных нравственных идеалов, таких, как честь, достоинство, верность, самоотверженность, служение Родине, любовь. В дореволюционный период развития России становление теории и практики духовно-нравственного воспитания можно подразделить на отдельные этапы.

Первый этап формирования теории духовно-нравственного воспитания (И. Златоуст, М. Грек и др.) отмечен преобладанием церкви и церковного мировоззрения в духовно-нравственном воспитании. Целью нравственного воспитания является добродетель и страх Божий, который возможно было достичь через аскетизм, суровость, монашество. Особая роль на данном этапе отводилась в духовно-нравственном воспитании семейному укладу, общественному опыту, развитию личности детей в труде, влиянию праздников на социализацию, церковным таинствам, семейным обрядам [6 с. 15].

Второй этап развития духовно-нравственного воспитания длится с XVIII века до второй половины XIX века характеризуется разделением церкви и системы образования. В начале XVIII века Россия становится империей, воспитание перестает базироваться на духовных и религиозных нормах и идеалах, и приобретает более светский характер. В процессе

воспитания в меньшей степени делается акцент на духовности и в большей степени – на нормах нравственности и общественной морали. В частности, подрастающему поколению прививаются такие правила поведения, как: «не делай другим того, чего себе не хочешь», «поступай с другими так, как хочешь, чтобы с тобой поступали». В указанных и иных сходных нормах в некотором роде отражаются религиозные истины, на которых духовно-нравственное воспитание базировалось ранее, однако идеалы Христа, страха перед Богом, добродетели уже не являются определяющими ценностными ориентирами [5 с. 32].

В данном ключе можно привести высказывание М.В. Ломоносова «Всяческое беззаветное служение на благо и на силу Отечества, должно быть мерилом жизненного смысла» [4 с. 67]. Главным в воспитании М.В. Ломоносов считал становление личности человека-патриота, отличающегося любовью к науке, высокой нравственностью, трудолюбием, служением Родине. Идеал воспитания в этот период – разносторонне развитый, высокообразованный и культурный человек. Духовность, как феномен, уже не входит в спектр ценностных ориентиров воспитания подрастающего поколения, а целью нравственного воспитания является подготовка человека добродетельного, который бы сам видел смысл своей жизни в служении Отечеству и согражданам.

Третий этап развития духовно-нравственного воспитания длится со второй половины XIX века и до 1917 года и характеризуется преобладанием в процессе воспитания общественного начала (норм нравственности) над государственным [5 с. 46]. Вопросы духовно-нравственного воспитания в этот период в отечественной философии рассматривают философы-гуманисты В.С. Соловьев, Н.А. Бердяев, Н.О. Лосский, Ф.М. Достоевский, Л.Н. Толстой и другие.

Особую значимость в понимании нравственного духовно-воспитания представляет русская философская мысль православных философов, (Н.А. Бердяев, П.А. Флоренский, И.А. Ильин, В.В. Зеньковский, В.С. Соловьев, В.В. Розанов, Л.Н. Толстой, А.Ф. Лосев и другие), которые рассматривают человека, как духовное существо, творческое и созданное по образу и подобию Бога, обладающее духовным потенциалом, благодаря которому человек может созидать мир и самого себя, руководствуясь идеалами Истины, Добра и Красоты [1 с. 56].

Особое значение нравственному воспитанию и становлению личности придавал В.С. Соловьев – ярчайший представитель отечественной христианской философии и создатель первой единой концепции и систематической теории становления человеческой нравственности в России.

Ключевое понятие духовно-нравственного учения и теории В.С. Соловьева – это понятие Добра, которое, по мнению философа, является первичным свойством в жизни каждого человека. Добро, по В. Соловьеву, заложено в самой природе человека, ввиду чего нравственный смысл жизни каждого обусловлен только добром и служением ему [5, с. 54].

Суть добра, по В. Соловьеву, заключается в стремлении и достижении реального блага или блаженства, которое способно дать человеку постоянное и полноценное удовлетворение. В свою очередь, благо, по учению В. Соловьева, – это следствие именно добра, которое, в свою очередь, содержит нравственные нормы, идеалы, требования, являющиеся едиными для всех членов общества.

Нравственное совершенство личности, по В. Соловьеву, представляет собой результат целенаправленного духовно-нравственного воспитания, который выступает приоритетным типом воспитания. Духовно-нравственное воспитание, по мысли философа, – это взаимодействие различных социальных институтов (семьи, государства, школы), обусловленное необходимостью двигаться от низших ступеней нравственности к высшим, от личной нравственности к всеобщей, общечеловеческой.

Достаточно значительную роль проблемам духовно-нравственного воспитания в обществе отводил русский философ И.А. Ильин, который, в частности, пророчески предупреждал о том, что демократическая Россия должна быть построена не столько на коллективистском обезличивании социума, а на воспитании человеческой личности, которая, по его мнению, является решающим фактором социального, культурного экономического развития страны. Таким образом, по И.А. Ильину, проблема духовно-нравственного воспитания не только чисто социальная, но и государственная, поскольку уровень нравственного воспитания опосредует уровень экономического и политического развития государства [3 с. 42].

Нравственность, по убеждению И.А. Ильина, должна рассматриваться как человеческая добродетель. В данной мысли И.А. Ильин согласен с Гегелем в том ключе, что «добродетельный человек есть «нравственная личность» [3 с. 56]. Добродетель представляет собой личное настроение человека, а нравственность, по И.А. Ильину – это состояние внутреннего единства и гармонии форм саморазвития личности. И.А. Ильин подчеркивал эту связь, утверждая, что «добродетель невозможна без нравственности, а нравственность неосуществима без добродетели» [3 с. 59].

Духовность в человеке, по Н.А. Бердяеву, это важнейшее свойство человека, которое должно «пробудить» грамотно построенное духовно-нравственное воспитание. Духовность подразумевает нечто уникальное, что отличает человека от иных живых существ, буквально – это «несение духа в себе». Дух, в свою очередь, также трудно определим, это одновременно и мышление, и человеческое сознание, и воля, то есть весь континуум, сложный и единый, который обуславливает особенность личности человека [1, с. 32].

Процесс формирования духовности, то есть процесс духовно-нравственного воспитания основан на понимании человеком и его принятии веры и ценности верности себе и саморазвития [1, с. 56].

Целью процесса духовно-нравственного воспитания, по И. Брянцианову, выступает духовно-нравственное совершенствование личности человека, в первую очередь, воспитание сердца, «возвышение сердца, наущение сердца любви» [2 с. 68].

Таким образом, можно отметить, что в русской философской мысли, посвященной трактовке духовности и духовно-нравственному воспитанию, прослеживается связь с историческими сложившимися теориями духовно-нравственного воспитания в духе древних православных традиций.

Список литературы

1. Бердяев Н.А. Я и мир объектов. Опыт философии одиночества и общения / Н.А. Бердяев. Философия свободного духа. – М.: Республика, 1994. – С. 301.
2. Игнатий (Брянчанинов), святитель. Слово о различных состояниях естества человеческого по отношению к добру и злу // Игнатий (Брянчанинов), святитель. Собр. соч. Т. 2. – М., 2001.

3. Ильин И.А. Философия Гегеля как учение о конкретности Бога и человека / И.А. Ильин // Собрание сочинений: Философия Гегеля как учение о конкретности Бога и человека. Т. 2. Учение о человеке. – М.: Русская книга, 2002. – С. 608.
4. Ломоносов М.В. Для пользы общества / М.В. Ломоносов; вступ. ст. А.С. Елеонской. – М.: Сов. Россия, 1990. – С. 42.
5. Собрание сочинений Владимира Сергеевича Соловьева с тремя портретами и автографом / Под ред. и с прим. С.М. Соловьева и Э.Л. Радлова. – 2-е изд. – СПб.: Книгоиздательское Товарищество «Просвещение», 1911–1914. – Т. 1.
6. Письма Владимира Сергеевича Соловьева / Под ред. [и с предисл.] Э.Л. Радлова. – СПб.: Тип. т-ва «Общественная польза», 1908–1923.

ЭКОЛОГИЯ

Королев Владислав Игоревич

магистрант

Рысаев Марат Камилевич

магистрант

Бариева Энза Рафаиловна

канд. биол. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Казанский государственный
энергетический университет»
г. Казань, Республика Татарстан

ПРИМЕНЕНИЕ ФЕРРАТОВ В ТЕХНОЛОГИИ ОЧИСТКИ СТОЧНЫХ ВОД ПРЕДПРИЯТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: в данной работе рассматривается процесс очистки сточных вод на существующих очистных сооружениях предприятия химической промышленности с использованием ферратов. Применение ферратов позволяет снизить образование загрязнений биогенного происхождения в сбросах сточных вод химической промышленности.

Ключевые слова: ферраты, химическая промышленность, окислитель, дезинфекции сточных вод.

На предприятиях химической промышленности используются типовые схемы очистки сточных вод, которые включают в себя механическую и биологическую очистку сточных вод. Биологические методы очистки сточных и других вод общепризнанно считаются наиболее экономически эффективными и экологически приемлемыми для удаления так называемых макрозагрязнений (биоразлагаемых органических веществ, соединений азота, фосфора, серы и т. д.) [1, с. 51]. Однако, эти методы часто оказываются недостаточно эффективными в отношении микрозагрязнений, особенно ксенобиотической природы. Характерными примерами такого рода загрязнений сточных вод являются производные диоксина, диметилформамида, фенолы, альдегиды, и др.

На сегодняшний день применение высокоокисленного железа (далее феррата) является одной из наиболее перспективных технологий в глубокой очистке сточных вод на предприятиях химической промышленности. Использование ферратов, даже при очень малых концентрациях в пределах 0,005–0,04 мг/л в пересчёте на железо (Fe^{6+}), позволяет снизить концентрации взвешенных веществ, фосфатов, и ряда веществ ксенобиотиков в сточной воде [2, с. 87].

Ферраты обладают превосходящим потенциалом по окислительной способности в сравнении с такими окислителями как озон, перекись водорода, перманганат и хлорсодержащие соединения (табл. 1).

Таблица 1

Значения восстановительных потенциалов различных окислителей

Реагент	Химическая реакция окисления	Степень восстановительного потенциала
1	2	3
Хлор	$\text{Cl}_2(\text{r}) + 2\text{e} \rightarrow 2\text{Cl}^-$	1,36
Гипохлорит	$\text{ClO}^- + \text{H}_2\text{O} + 2\text{e} \rightarrow \text{Cl}^- + 2\text{OH}^-$	0,88
Диоксид хлора	$\text{ClO}_2 + 2\text{H}_2\text{O} + 5\text{e} \rightarrow \text{Cl}^- + 4\text{OH}^-$	1,50
Перхлорат	$\text{ClO}_4^- + 8\text{H}^+ + 8\text{e} \rightarrow \text{Cl}^- + 4\text{H}_2\text{O}$	1,38
Озон	$\text{O}_3 + 2\text{H}^+ + 2\text{e} \rightarrow \text{O}_2 + \text{H}_2\text{O}$	2,07
Пероксид водорода	$\text{H}_2\text{O}_2 + 2\text{H}^+ + 2\text{e} \rightarrow 2\text{H}_2\text{O}$	1,77
Перманганат	$\text{MnO}_4^- + 8\text{H}^+ + 5\text{e} \rightarrow \text{Mn}^{2+} + 4\text{H}_2\text{O}$	1,69
Феррат (VI)	$\text{FeO}_4^{2-} + 8\text{H}^+ + 3\text{e} \rightarrow \text{Fe}^{3+} + 4\text{H}_2\text{O}$	2,20

Процесс заключается в использовании в качестве окислителя ферратов, представляющих собой двухвалентные соли высокоокисленного железа (Fe^{6+}) с анионом FeO_4^{2-} .

В ходе окислительно-восстановительной реакции ферратов и органических соединений, степень окисления феррата понижается до Fe^{3+} . Продуктом разложения в растворе самих ферратов является гидроксид железа, который выделяется в виде коллоидных агрегатов, имеющих очень развитую поверхность, что обеспечивает дополнительную очистку посредством коагуляции. Ферраты в качестве дезинфектанта обеспечивают более глубокое и надежное обеззараживание (по сравнению с хлором), не формируя токсичных соединений. Вода после обработки нетоксична [3, с. 58].

Использование данной технологии на типовых очистных сооружениях, предусматривает модернизацию действующего цеха очистки сточных вод предприятия, переоснащения оборудования, а также дополнительных знаний и навыков работникам осуществляющих бесперебойную работу оборудования. Вышесказанные требования необходимы при применении ферратов в качестве более эффективного компонента глубокой очистки стоков [4, с. 20].

Основными достоинствами применения ферратов являются снижения концентраций загрязнений сточных вод, таких как:

1. БПК₅ от начальной величины 13 мг/л – 90% – 95%, при дозах по феррату калия 4–6 мг/л.
2. ХПК ниже 10 мгО/дм³ при дозах 10–15 мг/л сообщается об удалении.
3. Снижению концентрации фосфат-ионов в среднем на 72% при дозе не менее 20 мг/л.
4. Удаление до 70% по трихлорэтилену достигается при дозе 30 мг/л и времени контакта 40 мин [5, с. 75].

Ферраты способны эффективно окислять и другие микрозагрязнения, поэтому на данный момент его применение является одной из самых перспективных направлений в области наилучших доступных технологий.

Используется за рубежом для глубокой очистки и обеззараживания производственных сточных вод. В Российской Федерации применяется на

небольших производственных объектах, в качестве экспериментальных способов глубокой очистки сточных вод.

Список литературы

1. Королев В.И. Повышение эффективности биологической очистки сточных вод на предприятии химической промышленности / В.И. Королев, Э.Р. Бариева, Р.Р. Ситдикова // Вестник магистратуры. – 2016. – №4 (55). – С. 51–53.
2. Дедушенко С.К., Перфильев Ю.Д., Голубев А.М., Мельников П.П., Корби П.П. Патент России №2220910 «Смешанный феррат (VI) калия-натрия, способ его получения и применения».
3. Белевцев А.Н. Отчёт о научно-исследовательской работе «Создание классификатора технологий для очистки сточных вод и обработки осадков» / А.Н. Белевцев, Л.В. Гандурина, Е.В. Двинских, К.М. Морозова [и др.]. – М.: ВНИИ ВОДГЕО, 2002. – С. 56–58.
4. Андреев В.П. Ферратные технологии: Сборник научных статей молодых ученых и аспирантов, гос. техн. ун-т. / В.П. Андреев, Ю.Б. Рылов. – Тамбов, 2008. – Вып. 21. – С. 18–20.
5. Кофман В.Я. Новые окислительные технологии очистки воды и сточных вод. Ч. 2 // Водоснабжение и санитарная техника. – 2013. – №11. – С. 68–78.

ЭКОНОМИКА

Абанина Карина Владимировна

магистрант

Среднерусский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Орел, Орловская область

ФОРЕКС – ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК ДЛЯ МОШЕННИКОВ

***Аннотация:** в статье рассматриваются виды «финансовых пирамид». Развитие информационных технологий позволяет мошенникам размещать рекламу о играх на валютном рынке Форекс. Главная угроза заключается в том, что на территории Российской Федерации деятельность финансового рынка Форекс никак законодательно не регулируется.*

***Ключевые слова:** финансовая пирамида, валютный рынок, мошенничество.*

Какие бы меры не предпринимало государство, оно не способно полностью защитить граждан от риска быть втянутыми в различного рода мошенничества на финансовом рынке. Чаше всего, для того что бы накопить определенную сумму, рядовому гражданину необходимо потратить всю жизнь, потерять же накопленные средства можно за считанные минуты. Одним из самых распространенных видов экономических преступлений, является создание «финансовых пирамид». В настоящее время на территории Российской Федерации их выделяют пять основных видов:

1. «Финансовые пирамиды», которые строятся на принципах сетевого маркетинга, это когда доход участника зависит от вложений новых участников. Наиболее убедительно схема подобных проектов отображается на сайтах «финансовых пирамид». Одним из самых ярких примеров подобной «финансовой пирамиды», является проект «МММ».

2. «Финансовые пирамиды», которые позиционируют себя как альтернатива ипотечному и потребительскому кредиту. Подобные проекты акцентируют внимание на тех заемщиках, которым отказали другие финансовые учреждения. Как правило клиентам предлагаются различные программы на приобретение автомобиля, земли, жилья и т. п., при этом процент по таким займам значительно ниже банковских ставок по кредиту.

3. «Финансовые пирамиды», которые работают под видом микрофинансовых организаций, ломбардов. Чаше всего, такие организации привлекают денежные средства в виде займов или продажи своим клиентам различных векселей.

4. «Финансовые пирамиды», которые предлагают свои услуги по рефинансированию кредиторских задолженностей перед банками и микрофинансовыми организациями.

5. Деятельность непрофессиональных участников финансового рынка, которые активно рекламируют свои услуги по организации торговли на рынке Форекс – разновидность самых опасных «финансовых пирамид».

Форекс представляет собой международный рынок торговли валютой по свободным ценам. Но довольно часто в средствах массовой информации и сети Интернет встречается реклама посредников, которые предлагают принять участие в играх на Форекс.

Торговля на таком рынке предполагает наличие довольно большой суммы денежных средств. С формальной точки зрения операции на Форекс связаны с обменом одной валюты на другую валюту, в интересах клиента, но несомненно коммерческий интерес кредитных организаций присутствует, и заключается в получении комиссии за совершение операций в пользу клиентов. Компании же работают немного на других условиях. Их основным доходом, являются средства, получаемые от кредитования своих клиентов. Главная угроза заключается в том, что на территории Российской Федерации деятельность финансового рынка Форекс ни как законодательно не регулируется. А ведь мошенничество на данном рынке может проявляться в самых разных формах – от обычного обмана, до невыполнения взятых обязательств. Но чаще всего на данном рынке аферистами выступают брокеры. С каждым днем количество Форекс – мошенников растет и трейдеры понимают, что большинство компаний, которые позиционируют себя как дилеры рынка Форекс, оказываются аферистами. Что бы защитить себя и свои финансы от случаев Форекс – обмана, необходимо уметь отличать профессиональных брокеров от Форекс – мошенников.

Рынок Форекс функционирует виртуально, поэтому нечестный дилер имеет возможность самостоятельно имитировать торговлю, и превращать ее в серьезную игру на бирже. Трейдеры не имеют возможности отслеживать котировки графиков, так как доступ на реальный рынок у них отсутствует. Деятельность же профессионального брокера осуществляется на открытом рынке, где проводятся сделки крупных финансовых организаций, банков и инвестиционных компаний.

Нужно помнить, что большинство инвестиций на финансовых рынках связано с риском, в том числе с риском полной потери денежных средств. Нужно поступать так, чтобы инвестиционные риски всегда были разумными.

Банк России призывает быть внимательными и четко различать международный межбанковский валютный рынок Форекс и услуги, которые предлагаются гражданам под этим названием. Зачастую общим у них является только название. В действительности клиенты дилинговых компаний самостоятельно не совершают операции на международном рынке, вместо этого за них это делает финансовый посредник.

Также при осуществлении инвестиций необходимо помнить, что кроме специфического мошенничества, на финансовых рынках присутствуют другие риски, общие для всей мировой экономики.

Список литературы

1. Карпович О.Г. Финансовое мошенничество (преступления в кредитно-финансовой сфере): Научно-практическое пособие. – М.: Юрист, 2015. – 276 с.
2. Кеворкова Ж.А. Экономическая экспертиза. Курс лекций: Учебное пособие. – Астрахань: Проспект, 2014. – С. 145–150.
3. Кроливецкая Л.П. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2016. – 624 с.

Айтжанова Дина Альбиевна

доцент, ведущий научный сотрудник
Институт экономики Комитета науки
Министерства образования
и науки Республики Казахстан
г. Алматы, Республика Казахстан

Мамбеткулов Азамат Салыханулы

студент
Казахский национальный
университет им. аль-Фараби
г. Алматы, Республика Казахстан

ОЦЕНКА УРОВНЯ ИНДУСТРИАЛЬНО- ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: в работе рассмотрены основные вопросы инновационного развития Казахстана в свете глобальных вызовов современности. Отмечено, что основной задачей экономики страны является обеспечение устойчивого развития на основе диверсификации и модернизации реального сектора экономики, отхода от ресурсо-сырьевой ориентации развития, формирования факторов и предпосылок инновационной экономики. Предложен алгоритм построения организационно-экономического механизма индустриально-инновационного развития РК.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновационный проект, инновационный процесс, индустриально-инновационное развитие, национальная экономика, реальный сектор.

В настоящее время индустриально-инновационное развитие является основным приоритетом социально-экономического развития Казахстана в целом, важным условием повышения конкурентоспособности отраслей реального сектора отечественной экономики. Триединость задачи (инновационное развитие, повышение уровня жизни, стабильность в обществе) особо выделена Президентом страны [1].

Необходимость развития собственного конкурентоспособного производства представляется приоритетной в свете принятых в Республике Казахстан государственных программ [2–4]. В свете последних программ развития основной задачей, стоящей перед страной, является достижение устойчивого развития страны путем диверсификации и модернизации отраслей реального сектора экономики, отхода от ресурсо-сырьевой направленности, создания условий для перехода к новой экономике, экономике знаний. Производство конкурентоспособной и импортозамещающей продукции обрабатывающей промышленности представляется основой государственной индустриально-инновационной политики.

Основной задачей перед отраслями реального сектора экономики является организация выпуска высококачественных высокой степени готовности товаров и конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках. Для реализации данной задачи необходимо выявить узловые проблемы базовых отраслей национальной экономики, а также определить возможности и перспективы их инновационного развития. Это обуславливает

необходимость государственной поддержки инновационной деятельности указанных отраслей, а также создание действенных экономических механизмов и инструментов по разработке и реализации инновационных проектов и процессов, активизацию хозяйствующих субъектов в обеспечении инновационного развития.

Вопросы инновационного развития на макро- и микроуровнях широко рассматривались в работах многих ученых и специалистов ближнего и дальнего зарубежья. Вопросы эффективного управления инновационной деятельностью исследовались в работах российских ученых. В нашей стране вопросам исследования инновационной деятельности посвящены работы А.А. Алимбаева, Р.А. Алшанова, Ф.Г. Альжановой, У.Б. Баймуратова, Ф.М. Днишева, М.Б. Кенжегузина, А.К. Кошанова, Н.К. Нурлановой, Г.Ж. Нурмухановой, О.С. Сабдена, К.А. Сагадиева, О.А. Яновской и др. Однако к недостаточно изученным относятся вопросы формирования механизма управления инновационным развитием и инновационной системы в отраслевом разрезе, организации и управления инновационным развитием. В связи с этим необходимы методические подходы и практические разработки по совершенствованию организационно-экономического механизма индустриально-инновационного развития в условиях отечественной экономики. На наш взгляд, при этом алгоритм действий можно представить следующим образом (рис. 1).

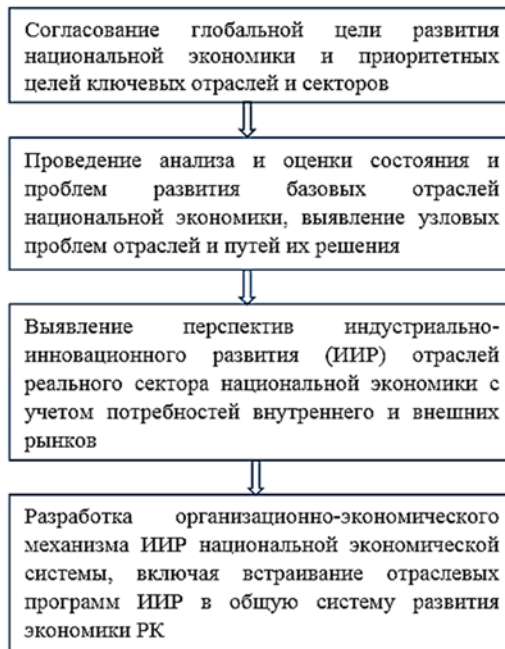
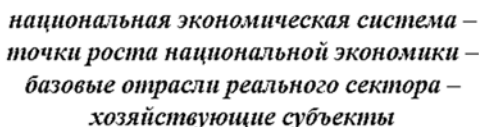


Рис. 1. Алгоритм построения организационно-экономического механизма индустриально-инновационного развития РК

Примечание: разработано авторами.

Построение организационно-экономического механизма (ОЭМ) индустриально-инновационного развития (ИИР) РК обуславливает изучение и оценку проблем, возможностей и перспектив ключевых отраслей и секторов национальной экономики республики как точек роста на перспективу и приоритетную основу для индустриально-инновационных преобразований. Речь идет, по большому счету, с одной стороны, о проведении детального SWOT-анализа ИИР национальной экономики. Это позволит оценить современное состояние, тенденции, проблемы и перспективы развития отраслей реального сектора экономики страны. С другой стороны, проведение данного анализа позволит выявить жизнеспособность государственных программ социально-экономического развития, а также факторы, тормозящие их успешную реализацию, своевременно реагировать на возникающие проблемы ИИР.

Предлагаемый подход к построению ОЭМ ИИР важен для формирования единой национальной инновационной системы, которая обуславливает использование принципов системного подхода, согласно которому соблюдается проведение индустриально-инновационных преобразований в формате (рис. 2).



*национальная экономическая система –
точки роста национальной экономики –
базовые отрасли реального сектора –
хозяйствующие субъекты*

Рис. 2

Совершенствование ОЭМ предусматривает использование эффективных методов управления ИИР как на уровне национальной экономической системы, так и на уровнях базовых отраслей и секторов, а также хозяйствующих субъектов.

Особое место в структуре ОЭМ ИИР должно быть отведено проведению качественных маркетинговых исследований. Именно от них будет зависеть необходимость, логическая последовательность и эффективность проводимых инновационных решений. Маркетинговые исследования особенно в отраслях минерально-сырьевого комплекса должны проводиться с учетом требований и запросов внутреннего рынка, а также международных рынков ресурсов и сырья. Анализ маркетинговой ситуации на данных рынках, выявление основных потребителей продукции экспортоориентированных отечественных отраслей должны иметь четко выраженный прогнозный характер, что имеет немаловажное значение для повышения эффективности функционирования данных секторов на перспективу.

Список литературы

1. Индустриально-инновационное развитие Казахстан ради нашего будущего. Выступление Президента РК, Председателя НДП «Нур Отан» Нурсултана Назарбаева на внеочередном XII съезде партии. – 15 мая 2009 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.akorda.kz/ru/speeches/summit_conference_sittings_meetings/v_stuplenie_prezidenta_rk_predsedatelya_ndp_nur_otan
2. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2015–2019 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.baiterek.gov.kz
3. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность». Послание Президента Республики Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 31 января 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.akorda.kz
4. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.akorda.kz

Акопова Седя Юрьевна
студентка

Дудакова Любовь Григорьевна
канд. экон. наук, доцент

Южно-Российский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ И ИХ РОЛЬ В ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация:** в статье рассматривается сущность транснациональных корпораций, их преимущества и недостатки, а также понятие «глобализация» и роль транснациональных корпораций в процессе глобализации мировой экономики.*

***Ключевые слова:** транснациональные корпорации, глобализация, интернационализация, международные экономические отношения, национальная экономика, производство.*

Транснациональные корпорации (ТНК) представляют собой международные компании, которые владеют производственными подразделениями, расположенными в различных государствах. Отличительные особенности таких международных компаний, как ТНК, были выделены специалистами ООН:

1. В транснациональной корпорации принятие решений происходит через единый руководящий центр, проводится согласованная политика и осуществляется общая стратегия.

2. ТНК имеет дочерние компании (филиалы), которые могут быть расположены в двух или нескольких странах. Их юридическая форма и сферы деятельности могут отличаться.

3. Дочерние компании взаимосвязаны, оказывают влияние друг на друга, делятся знаниями и ресурсами, а также разделяют ответственность.

Целью транснациональных корпораций является не максимизация прибыли, а увеличение доли рынка. Иначе ТНК рискуют потерять свое место и на международных, и на национальных рынках.

На сегодняшний день транснациональные корпорации являются важнейшей экономической силой, главным звеном и ведущим фактором процесса глобализации экономики. Глобализация представляет собой новый этап в развитии мирохозяйственных отношений и мировой экономики в целом. Она характеризуется интернационализацией экономики, открытостью национальных экономик, появлением новых форм экономических связей и развитием уже существующих [1].

Деятельность транснациональных корпораций оказывает значительное влияние на процесс глобализации мировой экономики. Осуществляя свою деятельность, ТНК способствуют экономическому развитию стран и целых регионов, так как являются основными источниками иностранных инвестиций в новые развивающиеся и уже существующие развитые отрасли производства и сферы деятельности. Следовательно, ТНК определяют структуру мирового рынка товаров и услуг, влияют на уровень его конкурентоспособности.

В настоящее время транснациональные корпорации играют важнейшую роль в глобализации в области научно-исследовательских и опытно-кон-

структорских разработок (НИОКР). Из существующих зарегистрированных патентов и финансов, которые направлены на научные исследования, на долю ТНК приходится более 80%. ТНК способствуют созданию новых технологий, обеспечивают их передачу, как результат, влияют на международное разделение труда, размещая свое производство в других государствах.

Кроме того, ТНК являются фактором, способствующим международной миграции и определяющим ее направление, то есть происходит обмен опытом и знаниями между сотрудниками разных государств, происходит движение рабочей силы. Таким образом, транснациональные корпорации воздействуют на международный рынок труда.

Транснациональные корпорации занимают монопольное положение в различных отраслях и под их контролем находятся многие мировые рынки. А именно:

- 90% – пшеничный, кукурузный, кофейный, табачный, лесной, железорудный рынок;
- 85% – рынок по добыче бокситов и меди;
- 80% – чайный рынок и рынок по добыче олова;
- 75% – нефтяной, каучуковый и банановый рынок.

Если говорить об отраслевой структуре ТНК, то стоит отметить что, согласно данным ЮНКТАД, из 100 ведущих транснациональных корпораций мира деятельность 11 направлена на нефтедобычу и нефтепереработку, 10 заняты в сфере производства продуктов питания и напитков, 14 – в сфере автомобилестроения, 17 – в сфере электронной и электротехнической промышленности, 16 – в области химико-фармацевтической промышленности. В соответствии с приведенными данными можно сделать вывод, что деятельность большого количества транснациональных корпораций связана с нефтяной промышленностью, химической промышленностью, автомобилестроением и электроникой, то есть с производством тех товаров и услуг, которые являются наиболее востребованными, учитывая технологический уклад в разных странах на сегодняшний день, а также особенности современной мировой экономики.

В настоящий момент на предприятиях транснациональных корпораций работают более 70 млн человек и ежегодно производят продукции почти на \$1 трлн. В смежных отраслях благодаря международным компаниям работой обеспечены 150 млн человек [3].

Однако наряду с положительными сторонами деятельность ТНК на современном этапе имеет также ряд недостатков, которые негативно сказываются на развитии национальных экономик и на международных экономических отношениях. К таким недостаткам относятся:

1. ТНК оказывает большое влияние на национальную экономику и политику государства, на территории которого размещает свое производство, с целью достижения нужных для ТНК результатов и руководствуясь собственными интересами, не учитывая интересы данного государства.
2. Усиление конкуренции национальных компаний и филиалов ТНК, размещённых в данной стране [2].
3. ТНК способствуют монополизации рынков, установлению монопольных цен.
4. Размещение экологически опасных производств на территориях государств.
5. Происходит подавление национального производства принимающей страны.

В заключении можно сделать вывод о том, что в настоящее время транснациональные корпорации являются важнейшим субъектом международных экономических отношений и, несмотря на имеющиеся недостатки, на основании которых, безусловно, могут возникнуть конфликты между странами-партнерами, стоит отметить значительную роль ТНК в процессе глобализации мировой экономики, поскольку они способствуют интернационализации, развитию экономических отношений между различными государствами, созданию новых технологий, оказывают влияние на международное разделение труда и международную миграцию рабочей силы, иными словами, являются определяющим фактором по отношению к ключевым процессам современной мировой экономики.

Список литературы

1. Социально-экономические и правовые основы развития экономики / Под общ. редакцией И.В. Тропченко. – Уфа: Азтерна, 2016. – 257 с.
2. Келару И.А. Механизм взаимоотношений между государством и транснациональными корпорациями // Гельветика. – 2014. – №9. – С. 142–145.
3. Пермякова Д.В. Монополизация международных рынков крупнейшими транснациональными корпорациями // Молодой ученый. – 2015. – №16. – С. 293–296.

Анисимов Игорь Алексеевич

студент

Институт отраслевого менеджмента СП
ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»
г. Москва

Смирнов Андрей Сергеевич

студент

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»
г. Москва

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТАНДАРТИЗАЦИЯ КОНТЕЙНЕРОВ

Аннотация: авторы статьи обратились к теме контейнерных грузоперевозок, которые активно используются в разных частях света для перемещения грузов всеми видами транспорта. Спрос на данный вид услуг ежегодно растет. Эксперты Международной организации по стандартизации разработали ряд международных общепринятых стандартов, благодаря которым будет возможно повысить качество продукции сферы контейнеростроения.

Ключевые слова: логистика, грузоперевозки, контейнеры, контейнерные перевозки.

К современной мировой контейнерной транспортной системе шли 30 лет. В 1961 году Техническим Комитетом 104 «Грузовые контейнеры», штаб-квартира которого находится в США международной организации по стандартизации контейнеров (International Organisation for Standardisation или «ISO») – центральный секретариат ИСО находится в Швейцарии) были разработаны стандарты, которые в настоящее время являются единственными нормативными документами, устанавливающими основные параметры и требования к системе крупнотоннажных контейнеров международного стандарта. Основой этой системы являются контейнер-

ные размерные ряды, построенные по модульному принципу. Количество рядов и типоразмеров одного ряда сведено к минимуму [1].

Независимо от назначения все типы контейнеров стандартизированы по массе брутто, габаритам, присоединительным размерам, а также по конструкции присоединительных устройств к подвижному составу автомобильного транспорта и к захватным механизмам погрузочно-разгрузочных машин.

Важнейшими эксплуатационными параметрами контейнеров являются внутренние размеры контейнеров, такие как ширина дверного проема (2286 мм), высота (для ICC и IAA – 2261 мм, для IC и IA – 2134 мм) и внутренний объем, а также масса перевозимого груза, которая вместе с тарой контейнера составляет массу брутто.

Грузовые контейнеры подразделяются на отдельные классификации. В каждой классификации определяются стандарты производства контейнеров, в зависимости от особенностей классификации.

Классификация контейнеров:

1. Крупнотоннажный грузовой контейнер – грузовой контейнер, максимальная масса брутто которого равна 10 т и более.

2. Среднетоннажный грузовой контейнер – грузовой контейнер максимальной масса брутто которого не менее 3 т, но не более 10 т.

3. Малотоннажный грузовой контейнер – грузовой контейнер максимальной масса брутто которого менее 3 т.

4. Универсальный грузовой контейнер – грузовой контейнер для штучных грузов широкой номенклатуры, укрупненных грузовых единиц и тарно-штучных грузов.

5. Специализированный грузовой контейнер – грузовой контейнер для грузов ограниченной номенклатуры или грузов отдельных видов.

6. Контейнер-цистерна – специализированный контейнер, состоящий из каркаса (рамных элементов), цистерны или цистерн, укомплектованный арматурой и другими устройствами, с выгрузкой груза как под действием силы тяжести, так и под давлением, и предназначенный для перевозки сжиженных газов, жидких или сыпучих грузов.

7. Контейнер для перевозки навалочных грузов без давления типа «бокс» – контейнер прямоугольной конструкции, с дверным проемом как минимум на одной торцевой стенке и выгрузкой под действием силы тяжести. Допускается использование такого контейнера в качестве универсального.

8. Контейнер-платформа – контейнер, имеющий только основание с полом, снабженное, кроме нижних угловых фитингов, верхними угловыми фитингами.

9. Изотермический контейнер – специализированный контейнер, стенки, пол, крыша и двери которого покрыты или изготовлены из теплоизоляционного материала, ограничивающего теплообмен между внутренним объемом контейнера и окружающей средой.

10. Рефрижераторный контейнер – изотермический контейнер, имеющий холодильное оборудование (например, механический компрессор, абсорбционную установку и т. п.).

В соответствии со стандартом ISO 830 под грузовым контейнером понимается предмет транспортного оборудования, соответствующего следующим требованиям:

– достаточно прочная конструкция, чтобы быть пригодным для многократного использования;

– конструкция должна позволять осуществлять перевозку грузов одним или несколькими видами транспорта без промежуточной перевозки грузов;

– контейнер должен быть оборудован приспособлениями, позволяющими осуществлять его перегрузку, в частности передачу с одного вида транспорта на другой;

– контейнер, изготовленный таким образом, чтобы максимально облегчить процессы его загрузки-разгрузки [2].

Контейнеры классифицируются по четырем основным признакам: назначению, конструкции, величине массы брутто и нетто, сфере обращения.

По назначению – контейнеры подразделяются на универсальные, предназначенные для перевозки тарно-штучных грузов, и специализированные, предназначенные для перевозки сыпучих материалов, жидких, рефрижераторных, газообразных и других грузов.

По конструкции – контейнеры делятся на крытые и открытые, водонепроницаемые и негерметизированные, металлические и из полимерных материалов с металлическим каркасом и т. д. [3].

Таблица 1

Таблица кодировки 20-ти футовых контейнеров и их параметры

Тип контейнера	Внутренние размеры	Открытие дверей	Вместимость
Длина контейнера 20 футов – 6,096 метра			
20'DC стандартный	Д: 5895 мм Ш: 2350 мм В: 2392 мм	Ш: 2340 мм В: 2280–2292 мм	33 м ³ 21780 кг
20'REF рефрижератор	Д: 5455 мм Ш: 2260 мм В: 2275 мм	Ш: 2237 мм В: 2260 мм	28 м ³ 21450– 23450 кг
20'IN теплоизолированный	–	–	26,3 м ³ 17760 кг
20'TC контейнер-цистерна	–	–	24 м ³ 21450 кг
20'OT открытый верх	Д: 5895 мм Ш: 2350 мм В: 2392 мм	Ш: 2340 мм В: 2280–2292 мм	32 м ³ 21560 кг
20'FR платформа	Д: 5698 мм Ш: 2230 мм В: 2220 мм	–	28 м ³ 21500–27530 кг

Источник: <http://frcm.net/f-a-q/9-tipy-kontejnerov-mezhdunarodnogo-standarta>

Таблица 2

Таблица кодировки 40-ка футовых контейнеров и их параметры

Тип контейнера	Внутренние размеры	Открытие дверей	Вместимость
Длина контейнера 40 футов – 12,192 метра			
40'DC стандартный	Д: 12029 мм Ш: 2340 мм В: 2292 мм	Ш: 2340 мм В: 2292 мм	67 м ³ 26580 кг

40'HC с увеличенной вме- стимостью	Д: 12024 мм Ш: 2350 мм В: 2697 мм	Ш: 2340 мм В: 2597 мм	76 м ³ 26460– 28700 кг
40'REF рефрижератор	Д: 11638 мм Ш: 2282 мм В: 2252 мм	Ш: 2337 мм В: 2260 мм	60 м ³ 26500 кг
40'REF HC рефрижератор с уве- личенной вместимо- стью	–	–	66 м ³ 26280 кг
40'OT с открытым верхом	Д: 12029 мм Ш: 2342 мм В: 2326 мм	Ш: 2335 – 2340 мм В: 2280 – 2292 мм	65 м ³ 26670– 31570 кг
40'FR платформа	Д: 11832 мм Ш: 2230 мм В: 1981 мм	–	55 м ³ 39470– 40800 кг

Источник: <http://frcm.net/f-a-q/9-tipy-kontejnerov-mezhdunarodnogo-standarta>

Список литературы

1. Сайт транспортной компании «Восток-Запад» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vztc.ru/info/articles/detail.php?ID=113>
2. Сайт транспортной компании ФорКом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://frcm.net/f-a-q/9-tipy-kontejnerov-mezhdunarodnogo-standarta>
3. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/ISO-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B9%D0%BD%D0%B5%D1%80>

Басс Дмитрий Олегович

магистрант

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

г. Москва

КОНСЕРВАТИВНЫЙ И ПРОГРЕССИВНЫЙ ПОДХОД К МЕТОДОЛОГИИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА НОМЕНКЛАТУРНЫХ ГРУПП. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация: в данной статье приведена методология проведения анализа номенклатурных групп – ABC-анализ, дана методология учета нескольких факторов оценки, а также выведены преимущества и недостатки метода.

Ключевые слова: запасы, логистика, ABC-анализ, оптимизация, анализ номенклатурных групп, Парето.

Затрагивая вопросы ассортиментного ряда, владельцы оптово-розничных сетей всегда ставят для себя вопрос: какой объем и какие группы товара стоит поддерживать на складе, на какие позиции оставлять возможность заказа, а какие им вообще не нужны. К пониманию данной про-

блемы, стоит подходить из другой науки, науки, изучающей потребительское поведение. Современный потребитель готов платить ровно тем поставщикам, которые могут предоставить максимальный спектр услуг, в который входит наличие полной потребительской корзины, без необходимости задействования нескольких поставщиков.

Таким образом, для выстраивания прибыльного ассортимента ряда, необходим тщательный анализ запасов и выявление «слабых звеньев». Но каким образом понять, что из товарных запасов держать на складе нерентабельно, а что должно быть в профиците? На этот вопрос ответил Вильфредо Парето, изучая распределение богатства и доходов в своей родной Италии. Он выяснил, что большая часть доходов и материальных ценностей принадлежит меньшинству людей в исследованных группах. Возможно, что для Парето не было в этом ничего удивительного. Однако, он также установил два очень примечательных, по его мнению, факта. Первым был тот, что существует неизменное математическое соотношение между численностью группы людей (в процентах от общей численности рассматриваемого населения) и долей богатства или дохода, контролируемой этой группой.

Другими словами, если известно, что 20% населения владеют 80% материальных ценностей, то можно с уверенностью сказать, что 10% населения имеют приблизительно 65% материальных ценностей, а 5% населения – 50%. Для Парето главным здесь были не цифры процентного соотношения, а тот факт, что распределение богатства среди населения несбалансировано. Другим наблюдением Парето, захватившим его внимание, было то, что такая картина дисбаланса оставалась неизменной для статистических данных, относящихся к различным периодам времени и различным странам.

Сегодня же, принцип Парето используют повсеместно, он нашел применения в различных науках и методах, успешно внедренных в современные программные решения, позволяющих руководителям разных звеньев разных систем принимать управленческие решения, основываясь на допущении Парето.

Разработанный Парето закон также нашел свое применение в методе, позволяющем проанализировать ассортиментные группы и за счет категориального дробления выявить наиболее перспективные направления торговли, опираясь на те критерии при проведении анализа, которые смогут в большей степени описать всю картину запасов. Таким методом выступает ABC анализ, призванный поделить ассортимент на 3 категории, показывающие, какие товары делают больший вклад в общий результат, а какие – меньший.

Группа А – самые важные ресурсы, приносимую максимальную прибыль компании. Компания, скорее всего, сильно потеряет в объеме при отказе от этой группы, поэтому она жесткого контроля, четкого прогнозирования и постоянного мониторинга.

Группа В – группа ресурсов, которые обеспечивают хорошие стабильные продажи/прибыль компании. Данные ресурсы также важны для компании, но могут контролироваться в более умеренном темпе. Инвестиции в данный вид ресурсов компании незначительны и необходимы только для поддержания существующего уровня.

Группа С – наименее важная группа в компании. Обычно ресурсы группы С тянут компанию вниз или не приносят дохода. При анализе данной группы необходимо быть очень внимательным и в первую очередь понять причину низкого вклада.

Разделение категорий происходит следующим образом:

А – флагманы продаж, 20% продуктов = 80% продаж;

В – основной ассортимент, 30% продуктов = 15% продаж;

С – продукты, необходимые для воплощения определенной стратегии компании и неликвид, 50% продуктов = 5% продаж.

Приведенное выше процентное дробление применяется в классической модели, но на практике мы можем увидеть совсем другое. Зачастую, процентное соотношение выявляется менеджментом, исходя из своего опыта, а также специфики бизнеса. имеют место быть такие дробления как:

80–15–5,

70–20–10,

50–30–20,

Это все возможные варианты процентных соотношений категорий А, В и С.

Широкий разброс указывает на разнообразие ситуаций и невозможность ориентации на универсальное соотношение границ категорий. Так, менеджер по продукции большой торговой сети может позволить себе вывести из ассортимента значительное количество товаров категории С, полки магазина в любом случае пустовать не будут. Другое дело управляющий небольшой торговой сетью из 2–3 магазинов, где выведение 100–200 товаров губительно скажется на широте представленного ассортимента.

Частота проведения ABC анализа зависит от возможностей компании, а также частотой обновления ассортимента товара. Так, для продуктового магазина, чья ассортиментная группа меняется на 10–20% ежемесячно, необходимо проводить внутрисегментовый анализ раз в неделю, а вот каждую товарную группу достаточно будет анализировать раз в месяц. Если же речь идет не о ритейлах с товарами массового потребления, то указанные выше временные рамки проведения анализа можно расширять в несколько раз.

Простота проведения данного анализа делает его незаменимым инструментом в арсенале менеджмента компании, его универсальность позволяет применить метод почти к чему угодно, будь то запасы сырья, материалов, готовой продукции и даже клиентская база, и база поставщиков. Помимо всего прочего, хочется выделить возможность полной автоматизации метода на компьютере, что позволит проводить его буквально с нескольких нажатий клавиш.

Порядок проведения данного анализа выглядит следующим образом:

1. Определяем цель анализа (Зачем компании нужно проводить такого рода анализ?).

2. Определяем план рефлексии по итогам анализа (что будем делать с полученными результатами?).

3. Выбираем объект анализа (что будем анализировать?) и параметр анализа (по какому или каким признаку/признакам будем анализировать?).

4. Составляем рейтинговый список объектов по убыванию значения параметра.

5. Рассчитываем долю параметра от общей суммы параметров с накопительным итогом. Доля с накопительным итогом высчитывается путём прибавления параметра к сумме предыдущих параметров.

6. Выделяем группы А, В и С: присваиваем значения групп выбранным объектам.

7. Проводим рефлективный анализ полученных результатов.

Классически, данный анализ проводят по одному параметру, который является доминирующим для получения определенных результатов. Но это ошибочное мнение, что анализ является одномерным и только. Рассмотрим следующую ситуацию: Мы планируем провести анализ, рассматривая параметр доходности товара на складе. По мнению руководства, важно знать, какой товар приносит доход, а какой – нет. Таким образом, ключевым фактором, по которому будет проведен анализ – выручка по каждой позиции (или же просто доход с продажи). Тут-то и кроется первая ошибка. Так как был выбран одномерный вариант анализа, не закладывается дополнительный фактор, который может быть очень важен, например, востребованность товара (объем продаж в штучном эквиваленте). Таким образом, получив результаты по доходности, мы упускаем из вида тот факт, что, возможно, у нас на складе есть довольно дешевые позиции, которые очень хорошо расходятся и создают ту самую «потребительскую корзину», о которой было сказано в начале. Таким образом, мы видим, что использование только одного критерия для анализа – ошибочное решение. В таком случае возникает вопрос, каким образом учесть дополнительный фактор?

Составляется 2 рейтинговых списка с убывающим значением параметра, каждый из которых делится на группы А, В и С. Далее, составляется матрица, где по двум осям располагаются те 2 фактора, которые мы выбрали для проведения анализа (рис. 1).

Доходность	С	СА	СВ	СС
	В	ВА	ВВ	ВС
	А	АА	АВ	АС
		А	В	С

Востребованность

Рис. 1 Двухфакторная матрица ABC

Также, стоит учесть, что если один из факторов оказывается доминирующим, то стоит ввести весовой коэффициент, чтобы отобразить факт значимости критерия. Так, предположим, что мы имеем 2 критерия: критерий D и критерий V. Мы знаем, что критерий V для нас представляет большую значимость, чем V на 20%, таким образом, необходимо умножить значение каждого показателя по критерию V на 0.6, а D на 0.4. При ранжировании необходимо будет сложить произведения всех критериев с их весовыми коэффициентами, для того, чтобы по итоговому значению провести ранжирование.

Рассмотрев методологию ABC-анализа, стоит обратить свое внимание, что у нее есть ряд преимуществ и недостатков. О них мы и поговорим далее.

Преимущества:

1. Простота. Один из основных факторов, присущих доминирующему числу подходов к анализу номенклатуры на складе. Методу легко обучить и применять для различного рода бизнес-моделей.

2. Прозрачность. Метод обременен сложными статистическими вычислениями, что делает его понятным и прозрачным на каждом этапе его проведения.

3. Универсальность. ABC – анализ можно проводить для любого критерия, имеющего численное обозначение.

4. Автоматизация. Данный анализ интегрирован во многие программные решения, начиная от Excel, заканчивая различными программными продуктами WMS-систем. Это позволяет оперативно принимать управленческие решения.

Помимо того, что данный метод анализа запасов является универсальным, а также одним из самых распространённых, у него есть ряд недостатков, которые нужно учитывать, чтобы результат работы был показательным.

Недостатки:

1. В классическом исполнении ABC анализ является одномерным методом. Это означает, что для его проведения используется один фактор, что не может давать объективных результатов для принятия управленческих решений. Для объективизации модели необходимо расширять метод до нескольких факторов, уделяя особое внимание их подбору. Слепое использование готовых автоматизированных решений может привести к искаженным результатам.

2. Второй недостаток вытекает из того, что при применении многомерного анализа, количество категорий на выходе может быть слишком большое, что приведет к путанице и вычеркнет такое преимущество, как простота.

3. В неумелых руках ABC анализ превращается в бомбу замедленного действия, которая может в значительной степени снизить оборот компании. Допустим, в категорию C попадает позиция, которая покупается вместе с другой, из категории A. Аналитик, который не учел этот факт, выбросил из номенклатурной группы эту позицию, ссылаясь на то, что издержки. Связанные с обработкой данного товара являются излишними. Но, как выяснилось, данная позиция составляла потребительскую корзину в 20% покупок. И лояльность клиента компания заработала лишь за счет

предоставления всего необходимого для него товара. Таким образом, компания может потерять до 20% клиентов из-за неопытного Аналитика.

4. Недостаток связанный с тем, что классическая модель не подразумевает расширение категорий до еще одной или нескольких. Возможно, у компании есть товар неликвидный, или даже такой, который продается в убыток. Для такого товара можно вводить дополнительную категорию.

5. Последний недостаток связан с тем, что нужно внимательно подходить к выбору периодов для проведения анализа. Возможно такая ситуация, что в продажу поступает сверхликвидный товар, но его продажа началась с середины анализируемого периода. Это значит, что показатели по ней будут заведомо занижены. Также это может произойти в случае, если товар временно не продается из-за перебоя поставок, или же из-за возникновения массового брака партии. Также товар может активно продаваться сезонно или в периоды закрытия государственных контрактов. Эти, и многие другие ограничения продаж нужно учитывать для получения достоверных результатов.

Список литературы

1. ABC анализ в маркетинге: как правильно использовать на практике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.powerbranding.ru
2. ABC анализ для ритейла [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.habrahabr.ru
3. ABC анализ – преимущества и недостатки / Д. Езепов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.upravlenie-zapasami.ru
4. ABC-анализ в логистике: методы выделения групп [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cfin.ru

Басс Дмитрий Олегович

магистрант

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

г. Москва

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНАЛИЗА НОМЕНКЛАТУРНЫХ ГРУПП НА ОСНОВАНИИ ХАРАКТЕРИСТИК ВОЛАТИЛЬНОСТИ СПРОСА

Аннотация: в данной статье автором рассмотрена методология XYZ анализа с целью изучения ее ключевых показателей. В работе также скорректирована формула коэффициента вариации и сделаны выводы по ее применимости в реальных условиях.

Ключевые слова: запасы, логистика, XYZ, оптимизация, математический аппарат.

В современном бизнесе все больше и больше компаний начинают осознавать всю важность построения отлаженных бизнес процессов на складе, постоянно отслеживать и внедрять инновационные решения для повешения эффективности работы, что впоследствии напрямую скажется на обороте компании. Не имеет значения, какой прирост может дать отдел продаж компании, если складские мощности не позволяют перерабатывать заданный объем, подстраиваться под сезонность спроса, избегать пересортицы при отправке. Исходя из вышеупомянутого, вытекает необхо-

димость планирования оптимального запаса на складе, состоящего из ликвидной продукции.

Одним из базисных методов анализа запасов, является ABC XYZ анализ. Если про ABC анализ написано достаточно литературы и статей, то XYZ анализ остается в стороне, ограничиваясь базовой методологией. Но для применения любого анализа внутри конкретной системы, нужно разбираться в том, что стоит за моделью. Таким образом, данная статья направлена на изучение основ, лежащих внутри данного анализа и обоснование их применимости к реальным системам.

В базисный подход XYZ-анализа входит такое понятие, как коэффициент вариации.

Коэффициент вариации – Это отношение среднеквадратичного отклонения к средней арифметической.

Показатель определяется следующей формулой:

$$Cv = \frac{\sigma}{X(m)} * 100\%,$$

где Cv – коэффициент вариации (относительная величина изменяется в пределах от 0 до 100%);

σ – среднеквадратичное отклонение;

X(M) – среднеарифметическая величина (только в случае нормального распределения. При биномиальном – медиана).

Таким образом, данный коэффициент является показателем, характеризующим возможные колебания от среднего значения. По степени вариации можно судить о стабильности, устойчивости спроса (в случае с анализом складских запасов).

Чтобы численно оценить данный коэффициент можно использовать несколько подходов:

1. Подход со стороны случайных величин.

2. Подход со стороны средних величин.

Подход со стороны случайных величин.

Так как продажи, в большинстве своем, во многом являются величинами «непредсказуемого спроса», соответственно, к ним может быть применена аналитика подхода метода распределения случайных величин.

Случайная величина – это математическое понятие, служащее для математического представления состояния объектов и процессов, свойств объектов, процессов и событий, которые принципиально не могут быть однозначно определены до проведения опыта по их измерению, или для событий – до их осуществления.

Различают два вида случайных величин: дискретные и непрерывные. Для применения этой теории, я буду рассматривать понятие дискретных случайных величин, так как именно они описывают спрос.

Величина X называется дискретной если множество ее значений конечно или бесконечное, но счетное. Данный закон описывает таблица 1.

Таблица 1

X_i	X_1	X_2	X_3
P_i	P_1	P_2	P_3

где $P_1 + P_2 + P_3 \dots P_n = 1$,

X_i – событие;

P_i – вероятность его возникновения.

Одной из основополагающих явлений в теории случайных величин является математическое ожидание.

Математическим ожиданием дискретной случайной величины называется сумма парных произведений всех возможных значений случайной величины на соответствующие им вероятности.

$$M(x) = \sum_i^n X_i * P_i,$$

где X_i – событие;

P_i – вероятность его возникновения. Одним из способов отображения случайных величин является гистограмма (рис. 1).

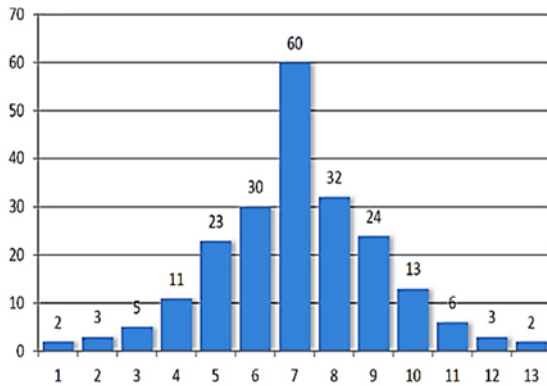


Рис. 1. Пример гистограммы

В математической практике лучше всего изучены два вида гистограмм – в виде нормального распределения и биномиального распределения.

Нормальное распределение, также называемое распределением Гаусса, –распределение вероятностей, имеющее следующий вид (рис. 2).

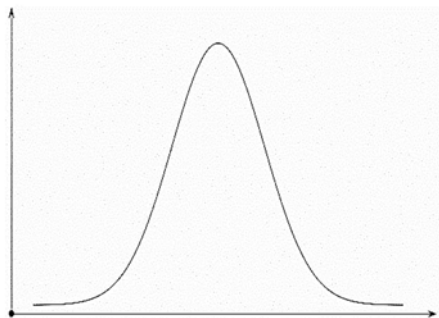


Рис. 2. Пример распределения Гаусса

Как видно, у графика имеется «горб» в середине и резкое снижение плотности по краям. В этом заключается суть нормального распределения. Исходя из вида кривой вытекает следующее: вероятность того, что случайная величина окажется около центра гораздо выше, чем то, что она сильно отклонится от середины. Это определяет тот факт, что статистиче-

ски при наличии события с большим процентом вероятности, каждое соседнее событие будет меньшим по вероятности, чем предыдущая. Это и образует плавное снижение кривой.

Заданное распределение определяется следующей формулой:

$$\varphi(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-m)^2}{2\sigma^2}}$$

где π – число пи 3,142;

e – основание натурального логарифма, равно примерно 2,718;

m или μ , в некоторых источниках – медиана (или же математическое ожидание в случае наличия нормального распределения);

σ^2 – стандартное отклонение;

и переменная x .

Также стоит учитывать тот факт, что для того, чтобы распределение вероятности подходило под определение нормального, необходимо наличие достаточного количества событий. Это обусловлено тем фактом, что если X распределено бинормально, а N (количество данных) стремится к бесконечности, то X стремится к нормальному распределению. Этот факт описывает доска Галтона (рис. 3).

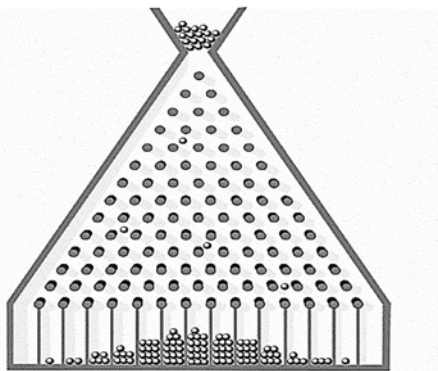


Рис. 3. Доска Галтона

Доска Галтона – это вертикально установленный равнобедренный треугольник, состоящий из колышков. В основании у треугольника располагаются желоба, соответствующие количеству колышков в последнем ряду. Сверху на колышки падают шары. Достигая желобов они хаотично (либо, в нашем случае случайно) распределяются по желобам. Данный эксперимент показал, что чем «глубже» доска и чем больше шаров проходит сквозь нее, тем больше вероятность получить нормально распределение.

Среднеквадратическое или же стандартное отклонение – в теории вероятностей и статистике наиболее распространённый показатель рассеивания значений случайной величины относительно её математического ожидания. При ограниченных массивах выборок значений вместо математического ожидания используется среднее арифметическое совокупности выборок.

По сути, отклонение показывает меру разброса от показателя медианы в тех единицах, в которых ведется учет.

Показатель определяется следующей формулой:

$$s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (X - \bar{X})^2}{n}}$$

где X – событие;

\bar{X} – среднеарифметическое значение;

n – сумма всех событий.

Таким образом, исходя из вышесказанного мы видим, что в формуле присутствует всего две переменные, определяющие вид кривой:

1. Математическое ожидание (μ), определяющее сдвиг кривой по оси ОУ.
2. Дисперсия σ^2 , определяющая пик медианы по оси ОХ.

Подход со стороны средних величин

Помимо классического подхода со стороны случайных величин, было принято решение использовать подход со стороны средних значений, чтобы наглядно посмотреть, какой из них корректнее описывает структуру продаж.

Для применения метода средних величин, необходимо заменить 2 переменные в формуле, задающей кривую нормального распределения, рассмотренную выше, а именно:

m или μ – заменяем на среднее значение;

σ^2 на среднеквадратичное отклонение от среднего значения.

Таким образом, построив кривую, с использованием переменных, найденных через средние значения, мы можем сравнить два подхода и выявить наиболее подходящий в рамках определенного спроса.

Обобщая результаты проведенного исследования, в ходе которого мною были рассмотрены теоретические аспекты математического подхода к XYZ-анализу, можно сделать вывод, что он представляет из себя нечто большее, чем коэффициент вариации. Для рационального использования данного анализа необходимо понимание того, что находится «за» рамками коэффициента, какова его природа. Также стоит помнить, что для того, чтобы XYZ анализ был применим на практике, необходимо соблюдение нескольких факторов, определяющих сущность метода:

1. Спрос должен отвечать условиям нормального распределения.

2. Случайных величин, задаваемых распределение вероятности должно быть достаточно, для формирования нормального распределения.

Также стоит уделить внимание тому факту, что некорректно использовать в формуле коэффициента вариации среднее арифметическое в знаменателе. Так как при биномиальном распределении, т.е., когда условия нормальности не выполняются – есть статистические выбросы, переменной, лучше всего определяющей середину вероятностного ряда, является медиана, которая имеет немного другой способ нахождения.

Список литературы

1. Гнеденко Б.В. Курс теории вероятности. – 8-е изд. доп. и испр. – М.: Едиториал УРСС, 2005. – 448 с.
2. Езепов Д. Нормальный закон распределения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://statanaliz.info>
3. Винс Р. Математика управление капиталом: Методы анализа риска для трейдеров и портфельных менеджеров / Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс. – С. 128.

Бергер Екатерина Геннадьевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Московский технологический университет»

г. Москва

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: в последнее время в России происходит осознание значимости кластерного подхода в решении задач модернизации и технологического развития национальной экономики и в практическом внедрении поддерживающих инновационную деятельность институциональных структур, сетевых и кластерных образований. Данный интерес объясняется широкомасштабным положительным опытом кластеризации экономик многих развитых стран мира, доказавшим не в теории, а на практике эффективность использования сетевых структур в повышении конкурентоспособности экономики как отдельных регионов, так и страны в целом. Предлагается методический подход к формированию кластера, который должен основываться на оценке возможностей кластерообразования в машиностроительной отрасли региона, анализе инфраструктурных предпосылок создания кластера и включать определение целевых ориентиров формирования кластера, обоснование модели кластера и выявление его участников, определение механизма реализации кластерной инициативы, обоснование мер регулирования и поддержки кластерных инициатив на региональном уровне, а также создание системы мониторинга и оценку эффективности развития кластера машиностроения.

Ключевые слова: промышленная политика, машиностроительный комплекс, кластерный подход, методы государственного регулирования, региональная кластеризация, оценка эффективности кластеров.

Одним из приоритетных направлений промышленной политики является развитие машиностроительного комплекса как основы промышленного и инновационного потенциала, где создается высокотехнологичная конкурентоспособная продукция. В целях создания условий для реализации «оптимистичного» сценария развития отрасли органы государственной власти должны осуществлять реализацию промышленной политики, ориентированной на технологическое перевооружение, преодоление многоукладности и технико-технологической отсталости предприятий машиностроения. На базе этих подходов должны быть созданы механизмы, обеспечивающие инновационное развитие машиностроения. Экономическая политика государства применительно к промышленному сектору экономики предполагает формирование условий для преодоления накопленных проблем и обеспечение стратегических преобразований приоритетных направлений промышленности, направленных на создание и развитие высокоэффективных производств конкурентоспособной продукции.

Кластеры являются экономической категорией, в наибольшей степени реализующей идею концентрации промышленного, финансового, человеческого и социального капиталов в зоне регионального развития.

Можно говорить о нескольких преимуществах кластерного подхода на региональном уровне:

– дополнительные конкурентные преимущества для предприятий кластера вследствие реализации внутренней специализации и стандартизации, которые минимизируют затраты, в том числе на внедрение инноваций;

– создание технологической сети, опирающейся на совместную научную базу т.к. региональные промышленные кластеры имеют сложившуюся стабильную систему распространения новых технологий, знаний, продукции;

– наличие в структуре инновационно-промышленных кластеров малых предприятий, которые являются гибкими предпринимательскими структурами и позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона.

– развитие малого предпринимательства через обеспечение малым фирмам высокой степени специализации, что облегчит доступ к капиталу промышленного предприятия, проводя передачу знаний от специалистов к предпринимателям.

Целесообразность формирования кластерных структур рассмотрим на примере Чувашской Республики. Можно определить три стратегических варианта (сценарные модели) промышленного развития Чувашской Республики:

1. Инерционный сценарий: строится на некритическом продолжении предыдущей промышленной и инновационной политики и следовании существующим «технологическим» траекториям. Промышленная политика выстраивается в основном вокруг задач модернизации промышленного комплекса и создания инноваций улучшения.

2. Кластерный подход: направлен на формирование комплексной модели промышленного развития за счет создания высокоуровневых систем, продуцирующих устойчивые инвестиционные, технологические и информационные потоки. Кластерный подход направлен в первую очередь на формирование инновационной среды и задает оптимальный инновационный контур экономики республики.

3. Быстрый старт: основные потоки силы промышленной политики сконцентрированы на быстром и масштабном внедрении инноваций, инициировании серии «нишевых» высокотехнологичных проектов. Данный подход требует гарантированных и существенных объемов инвестиций, подкрепленных трансфером технологий и массивованным хэд-хантингом, что является маловероятным в существующих условиях.

Сравнительный анализ представленных сценарных моделей развития промышленности Чувашской Республики по ключевым параметрам (Таблица 1), анализ преимуществ и рисков, представленных вариантов решения проблемных вопросов, позволяет сделать вывод о предпочтительности второго варианта – кластерного подхода в формировании комплексной модели промышленного развития [1].

Таблица 1

Сравнительный анализ сценарных моделей развития промышленности Чувашской Республики по ключевым параметрам, %

Наименование индикатора	Номер варианта развития	Этапы		
		2010–2011 годы	2012–2015 годы	2016–2020 годы
Среднегодовые индексы промышленного производства	I	90	105	103
	II	95	109	108
	III	103	112	115

Среднегодовые темпы роста инвестиций в сопоставимых ценах	I	100	105	102
	II	105	112	114
	III	120	150	150

На наш взгляд, методический подход к формированию кластера, должен основываться на оценке возможностей кластерообразования в машиностроительной отрасли региона, анализе инфраструктурных предпосылок создания кластера и включать определение целевых ориентиров формирования кластера, обоснование модели кластера и выявление его участников, определение механизма реализации кластерной инициативы, обоснование мер регулирования и поддержки кластерных инициатив на региональном уровне, а также создание системы мониторинга и оценку эффективности развития кластера машиностроения (рисунок 1).



Рис. 1. Методический подход к формированию кластера машиностроения на региональном уровне

В целом анализ возможностей кластерообразования в регионах основан на изучении:

- социально-экономического развития региона;
- состояния промышленного производства;

- SWOT-анализе;
- степени диверсификации производственной структуры;
- конкурентоспособности предприятий;
- инновационной активности предприятий региона;
- законодательного обеспечения.

Для идентификации региональных кластеров часто используется двух-ступенчатый анализ. На первой ступени проводится «внутренний» анализ экономики: оценка сильных и слабых сторон, проблем и возможностей для всех отраслей региональной экономики (SWOT-анализ). Для определения важности кластера для экономики региона используется набор количественных характеристик, включающих численность занятых в кластере или оборот кластера (а также динамика за период времени), доля экспорта кластера в экономике региона, темп возникновения новых компаний. На второй ступени проводится «внешний» анализ: путем сравнительного анализа определяется международная значимость кластера.

Существует целый набор методов для идентификации и анализа региональных промышленных кластеров, начиная от простых методов определения уровня специализации (коэффициенты локализации) до технологий межотраслевых балансов.

Наиболее эффективно для проведения анализа использование качественных методов (в частности, экспертная оценка региональной экономики) в сочетании с набором количественных методов. Причем индикаторы, применяемые для анализа, должны отражать не только внутреннюю мощность кластера по отношению к остальной экономике, но также его положение на внешних рынках, в частности в сравнении с другими регионами [2].

Актуальность оценки инфраструктурных предпосылок создания кластера обусловлена одним из приоритетных направлений по развитию кластеров в машиностроении – совершенствованию инфраструктурного обеспечения состоящему в совокупности организационно-правовых форм, обеспечивающих и сопровождающих рыночные процессы, опосредующих деловые отношения и увязывающих эти отношения в одно целое.

В целом, в Чувашской Республике создана достаточно серьезная инфраструктура машиностроения, что, несомненно, является предпосылкой создания в регионе кластеров. Но, почти все объекты инфраструктуры сосредоточены в г. Чебоксары и Новочебоксарск и лишь несколько организаций в районах республики.

Цели и задачи создания и развития кластера должны соответствовать как частным задачам участников кластера, так и приоритетным задачам развития машиностроительной отрасли, выраженным в нормативных правовых актах органов государственной власти Чувашской Республики.

Основные цели и задачи по развитию машиностроительной отрасли Чувашской Республики предусмотрены в Законе Чувашской Республики от 22.11.2011 г. «О стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики до 2020 года», Постановлении Кабинета Министров Чувашской Республики от 29.05.2009 №138 «Республиканская комплексная программа инновационного развития промышленности Чувашской Республики на 2010–2015 годы и на период до 2020 года».

В соответствии с этими нормативными правовыми актами формирование кластеров в сфере машиностроения Чувашской Республики должно проводиться с учетом целей и задач:

- выявление и консолидация в кластере широкого круга предприятий, обладающих технологическими компетенциями машиностроения и металлообработки, прежде всего инновационными, и заинтересованных в расширении потребителей предоставляемых услуг – независимо от форм собственности и размера предприятий;
- формирование в рамках кластера единой технологической платформы машиностроения на базе лучших мировых, в том числе инновационных, технологий;
- формирование эффективной системы взаимодействия между предприятиями кластера и между кластером и потребителями услуг кластера;
- совместное планирование развития технологических возможностей предприятий-участников кластера;
- предоставление комплексных технологических услуг диверсифицированному по отраслям кругу товаропроизводителей;
- привлечение в состав кластера владельцев инновационных технологических компетенций – малых, средних и крупных инновационных предприятий, научных институтов, университетов;
- формирование типовой для кластера процедуры организации промышленной кооперации;
- организация наполнения системы информационного обеспечения субконтрактинга данными о технологических возможностях предприятий, входящих в состав кластера;
- организация взаимодействия кластера с органами законодательной и исполнительной власти на федеральном, региональном и местном уровне;
- кадровое обеспечение развития отрасли.

Важнейшим на этапе обоснования модели кластера и выявления его участников является определение логики формирования компаний в единый кластер, которое может происходить на базе производства общих товаров, использования похожих производственных процессов, общих цепочек добавленной стоимости, ключевых технологии, требований к уровню квалификации рабочей силы или близости к природным ресурсам [3].

По своей природе кластеры в сфере машиностроения являются отраслевыми кластерами с горизонтальными связями между участниками. Первоначально определяются границы кластера, то есть устанавливается состав кластера. Ядро кластера – крупная машиностроительная фирма или группа сходных фирм. Строятся социальные и экономические цепочки горизонтально расположенных предприятий. По горизонтали определяются производства, создающие поэтапно прибавочную стоимость продукта до покупателя. Выявляются предприятия, создающие побочные, однородные продукты и услуги, и определяются дополнительные горизонтальные цепочки, в которые входят предприятия, имеющие общность использования технологий и факторов производства.

Внутри кластера выделяются групповые образования. В особенности организации, обеспечивающие кластер новыми инновационными технологиями, информацией, капиталом. Все участники кластера взаимодействуют между собой [4].

Говоря о механизме реализации кластерной инициативы подразумеваем, что главной целью *кластерных инициатив* является создание сети взаимодействий между учеными, предпринимателями и государственными служащими, чтобы при принятии решений органами государственной власти, были в максимальной степени учтены мнения представителей всех участников кластерной инициативы. Текущее управление процессом построения кластера может осуществляться со стороны так называемого сетевого агента. При этом состав аппарата, структура и функции сетевого агента зависят от возлагаемой на него управленческой нагрузки. В качестве основных его функций можно выделить: координацию участников; прогнозирование, выработку стратегии; финансовое и производственное планирование; контроль выполнения; анализ результатов. В зависимости от конкретной ситуации какая-либо функция может быть либо ограничена, либо расширена и дополнена другими задачами (например, по осуществлению централизованных инновационных программ, оптимизации финансов и т. д.) [5].

Механизм реализации кластерной инициативы включает формирование договорных условий, в частности выбор оптимальной формы соглашения между участниками кластера, оценку рисков интеграции, подписание договоров, контрактов соглашений, а также организацию работы участников кластера в целях реализации стратегии, в том числе разработку плановой и нормативной документации по процессу принятия решений, обучение персонала.

В качестве инструмента для реализации кластерного подхода предлагается использование программно-целевого метода, который подразумевает совокупность запланированных к проведению, согласованных по содержанию, скоординированных в пространстве и во времени, обеспеченных ресурсами, прежде всего финансовыми, разнохарактерных мероприятий (действий), направленных на решение проблемных вопросов, требующих концентрации усилий и средств на приоритетных направлениях.

Эффективными являются различные направления государственного регулирования и поддержки функционирования кластера (рисунок 2).

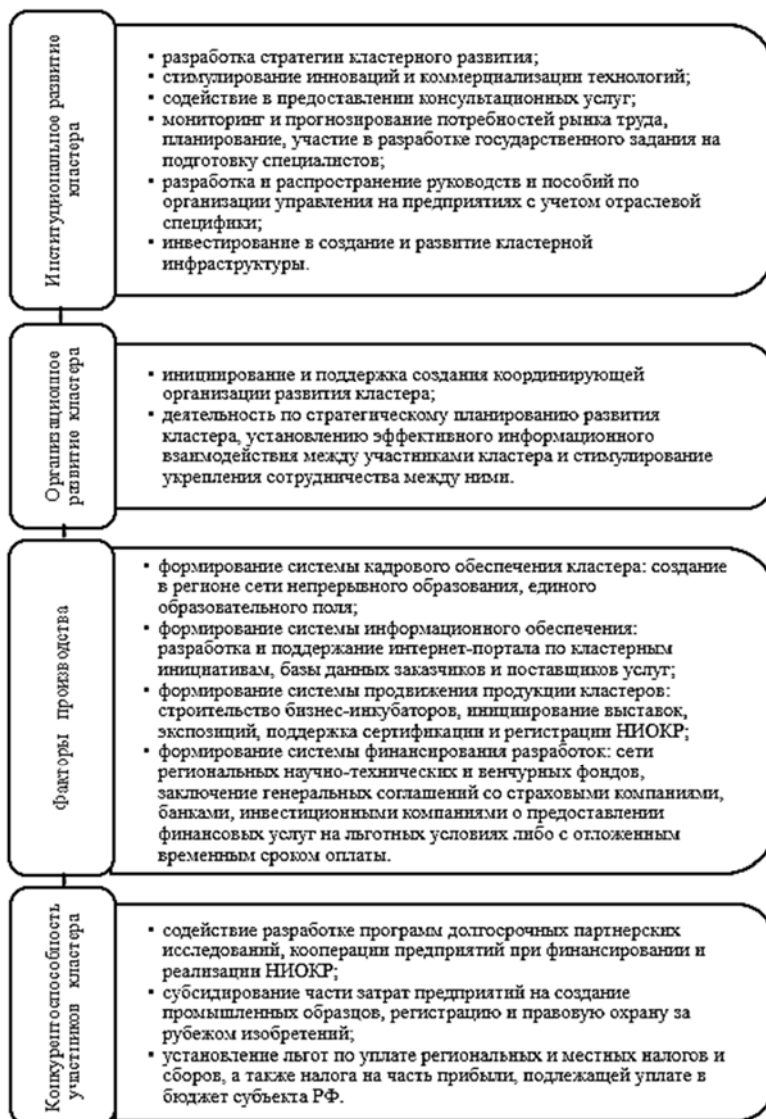


Рис. 2. Направления государственного регулирования и поддержки развития кластера

Обоснование мер регулирования и поддержки кластерных инициатив на региональном уровне целесообразно проводить на основании анализа зарубежного и отечественного опыта по стимулированию взаимодействия

между агентами, который показывает, что многие правительства используют методы прямого регулирования для выбора стратегических отраслей. Такие «точки роста» служат переходным этапом к «истинной кластерной политике» – политике по обеспечению стабильной региональной институциональной и инновационной среды. Более того, кластерная политика предполагает именно меры косвенного регулирования, но никак не искусственное создание самих кластеров. Исторический опыт показывает, что успешные кластеры возникают чаще всего тогда, когда владельцы предприятия принимают решение о размещении производства, руководствуясь собственными мотивами.

Создание системы мониторинга и оценки эффективности развития кластеров целесообразно представлять как методическое проведение оценки эффективности кластера, с двух позиций:

1. Оценка влияния кластера на макроэкономические показатели региона в целом и отраслевые показатели. Наиболее важными показателями, отражающими степень достижения задач по формированию и развитию кластеров выступают:

- на уровне региона: уровень занятости населения на территории присутствия кластеров; уровень доходов населения на территории присутствия кластеров; объем валового регионального продукта; объем валового регионального продукта на душу населения; динамика приобретения дополнительных функций и диверсификации имеющихся преимуществ экономики региона; удельный вес наукоемких отраслей на территориях присутствия кластеров;

- на уровне отрасли: индекс производства, уровень физического объема инвестиций; уровень инвестиций на душу населения; уровень производительности труда; объем отгруженной продукции на душу населения, удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, затраты на технологические инновации, степень новизны основных фондов, рост числа использованных передовых производственных технологий, количество малых инновационно-активных организаций, доля внутренних затрат на исследования и разработки в валовом региональном продукте и т. п.

2. Оценка влияния кластера на эффективность функционирования его участников. Данная оценка проводится путем расчета показателей прибыльности, рентабельности, инновационной и деловой активности, финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности предприятия-участника кластера до и после образования кластера.

Таким образом, ценность концепции региональной кластеризации заключается в ее способности представлять систему региональной экономики в качестве единого взаимосвязанного комплекса, предоставляющего возможность принятия управленческих решений. Следовательно, кластерный подход в промышленной политике – это не столько новшество в региональной теории и методах, сколько некий новый комплексный подход к оценке региональных условий и тенденций развития.

В последнее время в России происходит осознание значимости кластерного подхода в реализации промышленной политики. Причем есть все предпосылки для образования кластеров: наличие критической массы предприятий, обладающих стимулами к кооперации; наличие совместных

проектов между предприятиями, научными и образовательными учреждениями; развития сеть инфраструктурного обеспечения деятельности предпринимательских структур; наличие необходимых ресурсов (трудовых, финансовых, производственных), инвестиционная привлекательность предприятий и т. д.

Список литературы

1. Республиканская комплексная программа инновационного развития промышленности Чувашской Республики на 2010–2015 годы и на период до 2020 года / Утверждена Постановлением Кабинета Министров Чувашской Республики от 29.05.2009 №138.
2. Колошин А. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров / А. Колошин, К. Разгуляев, Ю. Тимофеева, В. Русинов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.innosys.spb.ru/?id=1093>
3. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.innosys.spb.ru/?id=1093>
4. Маковецкий А.Ф. Машиностроительный кластер в угледобывающей промышленности и его развитие в Восточной Сибири: Автореферат. – Иркутск, 2012.
5. Жданова О.И. Кластер как инструмент промышленной политики региона / О.И. Жданова // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – №9 (66).

Борисова Анастасия Николаевна
студентка

Сапунов Андрей Владимирович
канд. экон. наук, доцент, преподаватель

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

УПРАВЛЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Аннотация: в статье определены подходы к управлению себестоимостью продукции на предприятии. Авторами также выявлены главные элементы формирования затрат и пути их снижения.

Ключевые слова: управление себестоимостью, затраты, подходы к управлению, ФСА, методы снижения затрат, себестоимость.

Себестоимость продукции служит основой для соизмерения расходов и доходов, то есть прибыльности предприятия. В условиях рыночной экономики себестоимость продукции является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности организаций. Исчисление этого показателя необходимо для оценки выполнения плана по данному показателю и его динамики; определения рентабельности производства и отдельных видов продукции; осуществления внутрипроизводственного хозрасчета; выявления резервов снижения себестоимости продукции; определения цен на продукцию; исчисления национального дохода в масштабах страны; расчета экономической эффективности внедрения новой техники, технологии, организационно-технических мероприятий; обоснования решения о производстве новых видов продукции и снятия с производства устаревших.

Затраты являются важным показателем, характеризующим работу предприятия. От их уровня зависят финансовые результаты деятельности, темпы его расширенного воспроизводства, а также финансовое состояние в целом.

В себестоимость продукции, в частности, включаются:

1) затраты труда, средств и предметов труда на производство продукции на предприятии;

2) расходы, связанные со сбытом продукции: упаковкой, хранением, погрузкой и транспортировкой;

3) расходы, не связанные с производством и реализацией продукции, но их возмещение, путем включения в себестоимость продукции отдельных предприятий, необходимо в интересах обеспечения простого воспроизводства (отчисления на покрытие затрат по геолого-разведочным и геолого-поисковым работам).

Текущие затраты связаны с производством и реализацией продукции. Они занимают наибольший удельный вес во всех затратах предприятия и содержат затраты по использованию в процессе производства продукции сырья и материалов, основных производственных фондов, комплектующих изделий, топлива и энергии, оплате труда и т. д. Также они возвращаются предприятию по завершении цикла производства и реализации продукции в составе выручки от реализации продукции [2, с. 85–96].

Управление себестоимостью продукции предприятий представляет собой планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявление резервов ее снижения. Основными элементами системы управления себестоимостью продукции являются прогнозирование и планирование, нормирование затрат, учет и калькулирование, анализ и контроль за себестоимостью. Все они функционируют в тесной взаимосвязи друг с другом.

На предприятиях применяют позаказный метод калькулирования себестоимости готовой продукции. Позаказный метод калькулирования себестоимости продукции применяется как в индивидуальном, так и в серийном производстве. Объектом затрат в этом случае являются отдельные заказы. Заказ может открываться как на одну продукцию, так и на серию изделий. Прямые затраты относятся непосредственно на заказы, а косвенные распределяются пропорционально принятой базе по отдельным заказам.

Позаказный метод учета используется предприятием по следующим причинам: очень удобно при определении себестоимости услуг данного вида деятельности; объектом калькулирования является отдельный производственный заказ; каждому производственному заказу присваивается свой номер; каждый вид изделия составляется отдельная калькуляция. В калькуляцию заносится вся первичная информация по суммам затрат, возникающих непосредственно в процессе изготовления.

В сочетании с позаказными калькуляциями, необходимо использование нормативных калькуляций. Установление нормативных затрат полезно при предварительном производстве расчетов по прямым материалам, нормативным заводским накладным расходам, прямому труду, необходимым для выполнения каждого заказа. Это сочетание позволит реально оценить степень риска при производстве, упростить работу менеджера и экономиста, сократить затраты времени при анализе конечных результатов деятельности предприятия на определенном отрезке времени. Решится проблема с распределением косвенных расходов между отдель-

ными производственными заказами, ведь спланировать цену заказа и согласовать ее с заказчиком необходимо, когда еще не известна общая сумма косвенных расходов.

Общепроизводственные расходы распределяются по видам продукции с помощью специальных искусственных методов. При их списании используют нормативные коэффициенты распределения общепроизводственных расходов, устанавливаемые обычно на год. Выбранная база распределения общехозяйственных расходов – сделанная оплата труда производственных рабочих – отвечает специфике деятельности предприятия и условиям ее работы [4, с. 115–119].

Метод распределения косвенных расходов является трудоемким, но именно он повышает точность формирования показателя себестоимости. При этом очень важно, чтобы за затраты, вызванные нуждами управления, отвечали те должностные лица, которые могут оказывать влияние на их величину. Позаказное калькулирование и калькулирование полной фактической себестоимости, является наиболее верным способом для управления себестоимостью продукции.

Но для фактического снижения себестоимости необходимо улучшать деятельность в следующих направлениях:

1. Повышение технического уровня производства. Это внедрение новой, прогрессивной технологии, механизация и автоматизация производственных процессов; улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов; изменение технических характеристик изделий; прочие факторы.

2. Совершенствование организации производства и труда. Снижение себестоимости может произойти в результате изменения в организации производства, методах труда при развитии специализации производства; совершенствования управления производством и сокращения затрат на него; улучшение использования основных фондов; улучшение материально-технического снабжения; сокращения транспортных расходов.

3. Изменение объема и структуры продукции, которые могут привести к относительно уменьшению условно-постоянных расходов. Изменение номенклатуры и ассортимента производимой продукции является одним из важных факторов, влияющих на уровень затрат на производство. С увеличением объема производства их количество на единицу продукции уменьшается, что приводит к снижению ее себестоимости.

4. Улучшение использования природных ресурсов. Здесь учитывается изменение состава и качества сырья; изменение продуктивности месторождений, объемов подготовительных работ при добыче.

5. Отраслевые и другие факторы. К ним относятся: ввод и освоение новых цехов, производственных единиц и производств, подготовка и освоение производства в действующих объединениях и на предприятиях. Необходимо проанализировать резервы снижения себестоимости в результате ликвидации устаревших и ввода новых цехов и производств на более высокой технической основе [3, с. 124–131].

И уже существует наиболее эффективный вид анализа хозяйственной деятельности с целью выявления резервов экономии затрат материальных, трудовых и денежных ресурсов на производство продукции - функционально-стоимостный анализ (ФСА). ФСА – это метод одновременного и взаимосвязанного исследования функций объекта (изделия, работы, услуги) и стоимости этих функций. Основная цель ФСА – изыскание оптимального соотношения между потребительной стоимостью объекта и

затратами на него. Универсальность заключается в том, что его можно применять везде, где создается потребительная стоимость. Наибольший эффект он дает на предпроектной и проектной стадиях жизненного цикла изделий. ФСА позволяет найти резервы экономии материальных, трудовых и денежных ресурсов на основе исследования функций самого объекта, а технико-экономический анализ дает возможность выявить резервы экономии этих ресурсов на базе исследования методов и способов создания объекта с уже заданными функциями [1, с. 114–119].

Таким образом, предложенные подходы к управлению себестоимостью продукции на предприятиях способствуют совершенствованию финансовой политики промышленного производства, что положительно отразится на показателе себестоимости готовой продукции, следовательно, и на экономической эффективности производства в целом.

Список литературы

1. Аносов В.М. Совершенствование управления затратами на предприятии – М.: Юнити-Дана, 2012. – 279 с.
2. Баканов М.И. Теория анализа хозяйственной деятельности. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 225 с.
3. Кожевникова Т.С. Планирование снижения затрат на производство и реализацию продукции – М.: Юнити-Дана, 2012. – 195 с.
4. Федорова Е.С. Снижение себестоимости продукции при различных способах калькулирования – М.: Юнити-Дана, 2014. – 180 с.
5. Титова О.В. Управление себестоимостью продукции на предприятии [Текст] / О.В. Титова // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: Материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 22 окт. 2016 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – С. 95–99 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://interactive-plus.ru/ru/article/114133/discussion_platform (дата обращения: 05.04.2017).

Бородин Кирилл Иванович

студент

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет
им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»
г. Екатеринбург, Свердловская область

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Аннотация: в статье описан анализ вероятности банкротства в долгосрочной перспективе, который является важной задачей каждого предприятия. Для ясной картины будущего функционирования компании необходимо систематически прогнозировать финансовую устойчивость предприятия как по отдельным показателям, так и в общем.

Ключевые слова: инвестор, активы, риск, стабильность, оценка, банкротство.

Необходимость регулирования ситуации, в которой должник не в состоянии погасить имеющиеся у него обязательства, осознавалась с древнейших времен. Поэтому встает очень важный вопрос об эффективности

функционирования компании, в следствие этого необходимо систематически проводить оценку финансовой стабильности предприятия. Данная оценка определяется отношением собственных средств к заемным.

Банкротство – проблема, которая может подстергать как предпринимателей, так и юридических лиц. Своевременное выявление признаков, ведущих за собой банкротство, является для предпринимателей и инвесторов первостепенной задачей, т.к. каждый год множество организаций признают себя банкротами, а для инвесторов это бесполезная трата денег и времени.

Банкротство – это неспособность компании оплачивать свои долговые обязательства, а также финансировать основную текущую деятельность из-за нехватки денежных ресурсов. Основным признаком банкротства – просрочка в уплате долга более чем на 3 месяца, для юридического лица – 100 000 рублей, а для физического пограничная сумма 10 тысяч рублей.

Анализ вероятности банкротства – осуществляется различными методами, которые основываются на различных факторах. Самыми точными считаются многофакторные модели определения близости банкротства, состоящие из пяти-восьми финансовых показателей.

Широкое распространение получил «Z-счет» Альтмана. Его итоговый коэффициент вероятности банкротства описывается функцией на основе пяти показателей, которые определяют экономический потенциал организации, результаты работы, оборачиваемость основных средств, состав и структуру активов и пассивов, а также рентабельность.

$$Z = 1,2 * K1 + 1,4 * K2 + 3,3 * K3 + 0,6 * K4 + K5,$$

где K1 – определяет долю оборотных активов в суммарных активах организации. Показатель характеризует ликвидность организации;

K2 – характеризует уровень финансового рычага организации;

K3 – показатель характеризует эффективность операционной деятельности предприятия;

K4 – соотношение заемного и собственного капиталов;

K5 – оборачиваемость активов. Показатель характеризует рентабельность активов предприятия.

По определенной шкале, основанной на значении «Z-счета», проводится оценка возможности наступления банкротства в течение двух лет. При анализе предприятия необходимо брать в расчет не только шкалу вероятности, а также динамику этого показателя. Эта модель была разработана достаточно давно и с тех пор значительно изменилась ситуация в экономике всех страны. Ее нельзя назвать универсальной, потому что она не показывает ситуацию в разных отраслях экономики.

Счет Альтмана позволяет определять уровень кредитоспособности предприятия, поэтому банки используют его очень часто в целях определения уровня финансовой устойчивости.

Она подходит только для компаний, которые имеют свои акции на фондовом рынке. Необходимо также отметить, что эта модель подходит для зарубежных компаний, но не всегда действует для российских фирм, т.к. она не учитывает особенности их деятельности в нашей стране.

Также популярны методы анализа такие, как: модель Фуллера, модель Стрингейта, модель Лиса, модель Таффлера. Для объективного и полного анализа вероятности банкротства, нужно проводить исследования, используя не менее трёх вышеуказанных моделей.

Стоит отметить что в данный момент существует потребность в разработке новой модели, которая бы оценивала современную обстановку в мире экономики. Для ее создания должны быть учтены такие факторы как: использование для российских компаний из-за специфики отечественной экономики, использование новейших данных, неэффективное использование финансовых ресурсов, психология покупателя. Так же стоит обратить внимание на разработку принципиальной модели под определенную отрасль экономики, это будет более эффективно чем использовать общие и многопрофильные модели.

В каждой крупной компании есть целые отделы по расчетам рисков, которые занимаются поиском эффективных моделей и спасают свою компанию от банкротства. Каждый предприниматель должен понимать, что лучше вовремя потратить деньги на подсчет рисков, чем превратиться в банкрота после очередного кризиса.

Список литературы

1. Блинов М.Ф. Антикризисное управление организацией [Текст] / М.Ф. Блинов. – М.: Лаборатория Книги, 2010. – 153 с.
2. Коростелева Т.С. Антикризисное управление [Текст]: Учебное пособие / Т.С. Коростелева; Самарский гос. аэрокосмический ун-т им. С.П. Королева (Нац. исслед. ун-т). – Самара: Изд-во СГАУ, 2012. – 77 с.

Бутикова Анжелика Михайловна

магистрант

ФГБОУ ВО «Российский государственный
аграрный университет –
МСХА им. К.А. Тимирязева»
г. Москва

ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ОАО «ОСТАНКИНСКИЙ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ»

Аннотация: в представленной работе исследователем рассматривается один из методов анализа отчета о движении денежных средств, а именно горизонтальный анализ.

Ключевые слова: горизонтальный анализ, денежные средства.

Одним из методов анализа отчета о движении денежных средств является горизонтальный анализ. Цель такого анализа – наглядно продемонстрировать, произошедшие в статьях отчета о движении денежных средств для оперативного принятия решений. Данный анализ заключается в том, чтобы выяснить относительные и абсолютные изменения показателей отчета отчетного года по сравнению с предыдущим.

Горизонтальный анализ отчета о движении денежных средств по данным ОАО «ОМПК» будем производить в разрезе отдельных видов дея-

тельности. Движения денежных средств в разрезе финансовой деятельности в исследуемом периоде не было. Поэтому рассмотрению подлежат только текущая и инвестиционная деятельность организации.

Таблица 1

Горизонтальный анализ в разрезе текущей деятельности

Наименование показателя	за 2015 г.	за 2014 г.	Отклонение	Темп прироста, %
Денежные потоки от текущих операций	35 950 527	30 924 562	5 025 965	16,25
Поступлений всего, в т.ч.:				
от продажи продукции, товаров, услуг	35 479 734	30 366 377	5 113 357	16,84
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и аналогичных платежей	9 185	23 611	-14 426	-61,10
прочие поступления	461 608	534 574	-72 966	-13,65
Платежей всего, в т.ч.	-34 624 163	-29 619 185	5 004 978	16,90
поставщикам за сырье, материалы, работы, услуги	-30 330 225	-27 292 616	3 037 609	11,13
в связи с оплатой труда	-2 171 319	-2 028 801	142 518	7,02
налог на прибыль организации	-151 591	-101 865	49 726	48,82
прочие платежи	-1 971 028	-195 903	1 775 125	906,12
Чистый денежный поток от текущей деятельности	1 326 364	1 305 377	20 987	1,61

Исходя из полученных данных из таблицы 1, можно сделать некоторые выводы. Изменение чистого денежного потока за исследуемый период незначительное (всего 1,61%), что говорит о стабильной деятельности организации и поддержании определенного уровня абсолютно ликвидных активов.

За исследуемый период наблюдается увеличение объема поступлений. Этот прирост обеспечен увеличением выручки от продаж на 16.25%, или на 5 113 357 тыс. руб. Небольшое снижение потерпели прочие поступления и поступления от арендных платежей.

При этом отток денежных средств за рассмотренный период также увеличился во всех направлениях. По сравнению с предыдущим годом платежи уменьшились на 5 004 978 тыс. руб. (на 16,90%). При этом наблюдается рост платежей поставщикам за сырье и материалы на 3 037 609 тыс. руб., а это 11,13%. Резко увеличивается объем прочих платежей (до 1 775 125 тыс. руб. в 2015 году) Наблюдается динамика увеличение расходов на оплату труда сотрудников организации (на 142 518 тыс. руб.). В целом можно сделать вывод, что предприятие наращивает свое производство, увеличивает объемы продаж.

Таблица 2

Горизонтальный анализ в разрезе инвестиционной деятельности

Наименование показателя	за 2015 г.	за 2014 г.	Отклонение	Темп прироста, %
Денежные потоки от инвестиционных операций	273 625	17 370	256 255	1475,27
Поступлений всего, в т.ч.:				
от продажи внеоборотных активов	125	1 425	–1 300	–91,23
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг	273 500	15 600	257 900	1653,21
Платежей всего, в т.ч.	–1 724 800	–1 257 290	467 510	37,18
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	–212 677	–303 045	–90 368	–29,82
в связи с приобретением долговых ценных бумаг	–608 287	–458 395	149 892	32,70
проценты по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	–903 836	–495 850	407 986	82,28
Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	–1 451 175	–1 239 920	–211 255	17,04

Из данных таблицы 2 следует, что в исследуемом периоде отток денежных средств в разрезе инвестиционной деятельности (в связи с оплатой процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционных активов и приобретением новых долговых ценных бумаг) значительно превышает поступления денежных средств, тем самым формируя отрицательный чистый денежный поток с 2014 и 2015 гг.

Анализируя данные таблиц 1 и 2 можно сделать заключение, что следствием сложившейся ситуации в отчетном году стало получение отрицательного значения денежного потока в размере 124 811 тыс. руб. (по сравнению с 2014 г. – этот показатель был положительным и составлял 65 457 тыс. руб., которое вызвало уменьшение остатка денежных средств на конец отчетного периода с 215 725 тыс. руб. до 90 914 тыс. руб.). Когда как в предыдущем году остаток денежных средств увеличился в течение года с 150 268 тыс. руб. до 215 725 тыс. руб.

В работе рассмотрены денежные потоки организации с использованием аналитических возможностей прямого отчета о движении денежных средств на примере в ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат».

Гагарских Мария Михайловна
студентка

Тукова Екатерина Александровна
ассистент кафедры

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

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

***Аннотация:** в данной статье рассматривается то, какими методами можно повысить конкуренцию студента экономического направления, чтобы он при трудоустройстве на работу был более востребован.*

***Ключевые слова:** конкуренция, экономическое направление, студент, трудоустройство, работодатель, образование.*

Ежегодно тысячи студентов выпускаются из высших учебных заведений с дипломами по направлению «экономика». Многие из них хотят работать по своей специальности, но работодатели не в силах принять на работу такое количество выпускников, так как это затраты компании и хочется, чтоб должность эту занимал стоящий человек, а не просто тот, у кого есть диплом об окончании университета.

Для того, чтоб занять должность экономиста, бухгалтера или же менеджера быстрее, чем твои одноклассники, необходимо добиться этих результатов, то есть быть более конкурентным, чем они. Многие из нас при поиске работы обращали на такой комментарий работодателя, как «с опытом работы» или «опыт работы приветствуется», но какой опыт работы может быть у выпускника [1]?

Этот вопрос должен вызывать желание у студентов конкурировать между собой, чтоб из нескольких желающих занять определенную должность, работодатель выбрал самого достойного, которого он сможет определить по наличию различных сертификатов, грамот, свидетельств и диплома о получении высшего образования.

Рассмотрим какими же методами можно повысить конкуренцию среди студентов. Первое, что даст преимущество при поиске работы студенту, это наличие диплома, о котором отмечено выше. Если рассмотреть двух студентов, у одного из которых диплом государственного образца, а у другого негосударственного, то первый будет более в выигрышном положении.

Второе, это те грамоты и дипломы, которые подтверждают твое участие в различных мероприятиях, которые направлены на расширение знаний в области науки. Работодателя больше интересует, как и в мероприятиях какого уровня ты участвовал, это значит, что участие в международных конференциях, публикация научных статей, свидетельства о прохождении курсов по знанию различных программ ПК, таких как 1С, Microsoft, *Audit Expert* и другие. Чем больше студент за время обучения занимается научной деятельностью, тем больше вероятность занять желаемую должность.

Студент может стать более востребованным за счет того, как он общается с работодателем на собеседовании. Образовательной программы, которую студент получает от преподавателей на занятиях в университете, недостаточно, чтоб обладать научными терминами в области экономики, и удивить нанимателя. Следовательно, чтоб должность была предоставлена студенту-выпускнику, необходимо больше читать литературы по своей специальности, это позволит обладать красноречивой речью, быть более коммуникабельным и убедить работодателя в том, что ты обладаешь знаниями в области профессии, на которую ты претендуешь. Главное не стесняться, отвечать на вопросы открыто, и давать наиболее точную и четкую информацию.

Опыт работы, как было сказано ранее, это ключевой фактор, на который обращает наниматель. Получить его во время обучения в высшем учебном заведении достаточно сложно, но возможно. Для этого необходимо в студенческие годы задуматься о подработках после учебы. В больших городах найти подработку возможно, но было бы лучше, если бы она была связана с вашим направлением подготовки. Подработку можно найти как через знакомых или в сети Интернет, так и в течение прохождения практики, предусмотренной в образовательной программе. При прохождении практики необходимо показать свои знания, свою коммуникабельность, а главное заинтересовать работодателя, который в дальнейшем может предложить трудоустроиться официально в компанию. Такая возможность предоставляет студенту получить опыт работы в области экономики [2].

Сегодня большое количество абитуриентов выбирают экономическое направление для обучения в высшем учебном заведении, а после его окончания не знают где найти работу и задают себе вопрос: «Почему его приняли на работу, а меня нет?». Ответ прост, это происходит по той причине, что неправильно выбран университет, студент на протяжении обучения не был заинтересован в научной деятельности, считал, что преподаватели дают всю необходимую ему информацию, поэтому не интересовался дополнительной литературой, при прохождении практики не имел желания заинтересовать работодателя себя, как хорошего работника, а также не задумывался о том, что можно найти подработку и после университета быть уже с опытом работы. Поэтому, прежде чем пойти учиться, необходимо задуматься о том, что обучение в государственном университете, различная экономическая литература, знание различных ПК программ позволит студенту быть вне конкуренции и занять хорошую должность, при этом имея диплом об окончании по направлению «Экономика и управление».

Список литературы

1. Поиск работы – тоже работа. В чём сложность? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://shkolazhizni.ru> (дата обращения: 23.05.2017).
2. 11 вопросов на собеседовании, на которые нужно знать ответ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rabotnika.ru> (дата обращения: 20.05.2017).

Галиев Ринат Габбасович

магистрант

Институт управления, экономики и финансов

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский)

федеральный университет»

г. Казань, Республика Татарстан

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПУТЁМ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье исследуется вопрос повышения производительности труда. Исследуются категории «производительность труда» и «конкурентоспособность предприятия». Автор предлагает комплексный, системный подход к вопросу повышения производительности труда для дальнейшего роста конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: производительность труда, конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятия, бережливое производство.

На сегодняшний день показатель производительности труда является, пожалуй, одним из количественных критериев оценки конкурентоспособности предприятия [1]. Без данного показателя невозможно повысить конкурентоспособность производственного либо иного объекта. В советской же экономике показатель производительности труда был основным показателем оценки экономического развития как на макро, так и на микроуровне. Выявление резервов и путей повышения производительности труда на предприятии опиралось на комплексный технико-экономический анализ его работы, который позволял определить эффективность использования предприятием трудовых ресурсов и рабочего времени.

К сожалению, с переходом к рыночным отношениям, российские предприятия утратили интерес к показателю производительности труда, он был выведен из числа официальных показателей, характеризующих развитие российской экономики.

Сегодня повышение конкурентоспособности предприятий, и соответственно, российской экономики невозможно без роста производительности труда. Одним из эффективных путей достижения данной цели становится переход к бережливому производству. Бережливое производство повсеместно признается как наиболее результативный и надежный путь к повышению эффективности деятельности предприятий, направленный на усовершенствование производственных и управленческих процессов, увеличение производительности труда, улучшение качества продукции и услуг, а также сокращение всех видов потерь.

Согласно Филипу Котлеру, конкурентоспособность предприятия представляет собой экономическую характеристику (категорию), которая отражает способность выдержать конкуренцию с аналогичными объектами на рынке, а также степенью способности реально или потенциально удовлетворить потребности по сравнению с другими предприятиями на данном рынке.

Произошли некоторые изменения в массовом производстве, которые и стали вектором для повышения конкурентоспособности предприятия, а в дальнейшем и региона [2].

Массовое производство и сегодня, спустя столетие с момента его изобретения, составляет основу нашей производственной системы. Однако в Японии с 1980 массовое производство было переведено на уровень выше, благодаря системе бережливого производства.

Успех и конкурентоспособность компании Toyota, которая внедрила данную философию производства, характеризуется тем, что производство в компании и поставка деталей на завод шло точно в срок, что влекло, снижение затрат на хранение, а в будущем и вовсе отсутствие. Соответственно, уменьшается себестоимость произведённой продукции. Это и ведёт к повышению конкурентоспособности, т.к. именно цена товара является одним из главных факторов конкурентоспособности во всех отраслях экономики [7].

Повышение конкурентоспособности также достигается снижением в потребности в доработке и наладке продукта, сошедшего со сборочной линии. При взаимодействии с поставщиками повышалась качество поставляемых деталей, в этом и заключается принцип «бездефектной поставки». Компания также активно внедряет оборудование, которое позволяет быстро переключаться между различными моделями (например, дающее возможность быстро заменить штампы), следовательно, она способна предложить гораздо большее разнообразие продуктов. В отличие от прежнего подхода, в системе компании Toyota не принято относиться к работникам как к взаимозаменяемым деталям. Наоборот, здесь персонал вооружают различными навыками, дают ему возможность проявить инициативу в организации своего труда и даже позволяют предлагать незначительные технологические усовершенствования. Считается, что инновации, возникшие таким образом, имели решающее значение в установлении технологического превосходства Японии в отраслях, где качество имеет большое значение.

Наиболее эффективными инструментами и методами Бережливого производства являются [3] (рис. 1).



Рис. 1. Структура концепции Бережливого производства

Для характеристики уровня производительности труда применяют два показателя:

1. Выработка – количество продукции, произведенной в единицу времени.

Ввыр. = Q / T , где: Q – количество произведенной продукции, T – время, затраченное на производство продукции, чел – ч.

2. Трудоемкость – количество времени, затрачиваемого на единицу продукции W тр. = T / Q

Для оценки характера изменения производительности труда изучают его динамику с определением прироста и темпов прироста производительности труда.

Производительность труда является одним из основных показателей трудовой деятельности человека, характеризующим продуктивность, эффективность и результативность процесса производства материальных и нематериальных благ. От уровня производительности труда зависят затраты рабочего времени на производство товаров и услуг, их объемы, себестоимость, цена, т.е. те показатели, которые определяют конкурентоспособность произведенной продукции на рынках сбыта. Производительность труда – именно тот показатель, по которому можно сравнивать между собой предприятия, регионы и отрасли производства.

Некоторые ученые предлагают исчислять производительность труда с учетом затрат только живого труда. По этому поводу экономист и доктор экономических наук Г.Э. Слезингер, отмечает, что попытка «складывать живой и прошлый труд» является по своей сути утопичной и лишенной теоретического и практического смысла, так как при этом не учитывается фактор времени между приложением живого труда и использованием его вещественного результата. Г.Э. Слезингер считает, что ставить в соответствие прошлый труд с живым нелогично, поскольку живой труд – это процесс, а прошлый – его результат [5].

Производительность труда – это степень плодотворности, результативности целесообразной деятельности людей в процессе производства товаров и услуг в течение определенного времени.

Пути повышения производительности труда

Существует множество методов повышения производительности труда. Тем не менее, существуют основные факторы роста производительности труда.

Факторы роста производительности труда:

- внедрение достижений научно-технического прогресса (НТП);
- совершенствование материального стимулирования;
- совершенствование организации производства;
- совершенствование технологии производства;
- повышение квалификации кадров.

Бережливое производство – на настоящем этапе один из самых эффективных путей инновационного развития, поскольку позволяет оптимизировать инвестиции и максимально использовать инновационную активность персонала.

Безусловно, внедрение бережливого производства и повышение конкурентоспособности предприятия взаимосвязаны. Внедрение данной концепции позволяет предприятиям усилить свои конкурентные преимущества за счёт сокращения сроков производственного цикла и снижения затрат ресурсов на выполнение производственных программ. Происходит повышение качества продукции и услуг, а также повышение уровня обслуживания заказов своих потребителей.

В результате все это способствует реализации основной цели предприятия – увеличения его конкурентоспособности, а это значит, что оно развивается, последовательно снижая затраты на производство своей продукции и постепенно занимает лидерские позиции [4].

Подход к решению проблемы повышения производительности должен быть комплексным [6]. Необходимой предпосылкой обеспечения максимально благоприятных условий для конкуренции является создание убедительной программы действий, ориентированной на продолжение и ускорение роста предприятия и конкурентного преимущества либо с конкурентами либо с аналогичными предприятиями на данном рынке.

Реализация данной программы должна содействовать поддержанию доверия основных четырёх типов субъектов, оценивающих конкурентоспособность тех или иных объектов, а именно:

- потребителей;
- производителей;
- инвесторов;
- и государство.

Список литературы

1. Воронов Д. С. Конкурентоспособность предприятия: оценка, анализ, пути повышения. – Екатеринбург: Изд-во УГТУ-УПИ, 2001. – 96 с.
2. Гуляев Г.Ю. Конкуренция: сущность и структура взаимосвязанных категорий // Научное обозрение. – 2014. – №12. – С. 229–236 с.
3. Современные концепции организации производства: бережливое производство и тотальная оптимизация производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kioda.ru
4. Пунгин И.В. Инновационный подход к изучению конкурентоспособности продукции, отрасли, региона / И.В. Пунгин, В.С. Пунгина // Вестник СГУ. – 2009. – №2.
5. Слезингер Г.Э. Труд в условиях рыночной экономики / Г.Э. Слезингер. – М.: Инфра-М, 1996. – 336 с.
6. Сухарев О.С. Производительность труда в промышленности: системная задача управления / О.С. Сухарев, Е.Н. Стрижакова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №8.
7. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: Маркет ДС, 2008. – 432 с.

Гальченко Дарья Александровна

магистрант

Институт управления

бизнес-процессами и экономики

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

г. Красноярск, Красноярский край

ВЛИЯНИЕ ГОСПОЛИТИКИ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Аннотация: в статье рассмотрена ситуация на рынке легковых автомобилей в России, проведен ретроспективный анализ факторов, повлиявших на ситуацию в отрасли. Проанализирована динамика продаж легковых автомобилей в РФ, а также оценено влияние политики государственного стимулирования в отрасли. Дана оценка перспективам развития рынка легковых автомобилей при реализации программ государственной поддержки.

Ключевые слова: государственное стимулирование, автомобильный рынок, программа поддержки.

Экономический спад в российской экономике, рост инфляции, сильное обесценение курса рубля, снижение цен на нефть, отток капитала,

снижение покупательной способности населения и негативные потребительские ожидания, сопровождающиеся неблагоприятной геополитической ситуацией и введением санкций в отношении России, привели к резкому падению объемов продаж легковых автомобилей и последовавшему вслед за этим уходу большинства зарубежных автопроизводителей с российского рынка. На сегодняшний день развитие российского рынка легковых автомобилей определяется такими факторами, как макроэкономическая ситуация, государственные меры поддержки, индивидуальные стратегии автомобильных компаний.

Развитие рынка продажи автомобилей является одним из показателей развития экономики страны, так как во многом развитие авторынka зависит от уровня благосостояния населения и функционирования кредитной системы. Автомобильным рынком является совокупность экономических отношений, благодаря которым происходит взаимодействие субъектов рынка с целью обмена готовых автомобилей на денежные средства или их эквиваленты [5]. В народе под автомобильным рынком также подразумевается какое-либо территориально ограниченное пространство, предназначенное для торговли, в основном физическими лицами и индивидуальными предпринимателями, готовыми автомобилями и запасными частями к ним.

Текущая ситуация, которая сложилась на российском рынке легковых автомобилей, может быть охарактеризована продолжительным спадом продаж. При этом данная характеристика отражает не только рассматриваемый рынок, а транслируется на весь экономический рынок России. Тем не менее, рынок легковых автомобилей имеет свои особенности, которые отражаются на его динамике (таблица 1).

Таблица 1

Динамика продаж новых легковых автомобилей в России, тыс. шт.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
продано легковых автомобилей	2897	1465	1912	2653	2938	2777	2491	1601	1440
прирост (снижение) к предыдущему году в тыс. шт.		-1432	447	741	285	-161	-286	-890	-161
прирост (снижение) к предыдущему году в процентах		-48,43	30,51	38,76	10,74	-5,48	-10,30	-35,73	-10,06

В первую очередь следует отметить, что текущее развитие автомобильного парка в России имеет позитивную тенденцию и может стать фундаментом к позитивной динамике рынка. Во-вторых, развитие автокредитования в России позволило, по сравнению с началом 2000-х гг., прийти к значительному росту продаж легковых автомобилей (до кризиса 2008–2009 гг.). Позитивная динамика российского рынка легкового авто-транспорта отмечена в период с 2002 по 2009 гг. В то же время

фактические дохода населения не имели такой позитивной динамики. Обрушившийся кризис конца 2009 года привел к обвальному падению российского рынка легковых автомобилей – в 2 раза по сравнению с предкризисным пиком продаж [4].

В 2010–2011 гг. отмечается довольно низкой динамикой продаж легковых автомобилей по сравнению с предыдущим пиком объема продаж в 2008–2009 гг. К 2012–2013 гг. проявился «эффект отложенного спроса», и те потребители, которые отложили в кризисный период покупку нового автомобиля «до лучших времен», реализовали накопленный спрос, что позволило рынку вернуться на уровень близкий к 2008–2009 гг. Начиная с 2014 года, темпы роста рынка показывают отрицательную динамику, как в относительном, так и абсолютном выражении, в 2015 году данная ситуация только ухудшилась, а в 2016 году достигла критического минимума за последние 10 лет. Следует отметить, что восстановление автомобильного рынка легковых автомобилей в России возможно лишь только через 6–7 лет. Графически динамика продаж новых автомобилей в России представлена на рисунке 1.

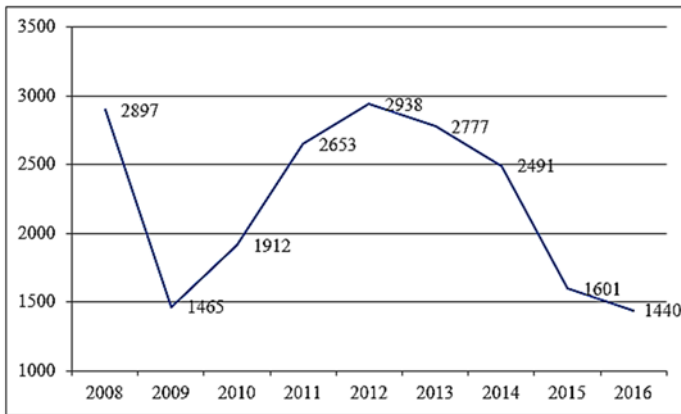


Рис. 1. Динамика продаж новых легковых автомобилей в России, тыс. шт.

Данные о стоимостных объемах продажи демонстрировали положительный рост объемов продаж в период с 2011 по 2015 год. Однако с 2012 года прирост сократился в 3 раза: с +31% по итогам года в 2012 году, до +10% – в 2015 году. При этом необходимо учесть, что в 2015 году произошла девальвация рубля, и прирост рынка в долларовом эквиваленте был отрицательным (–16%) [2].

На фоне продолжительного спада рынка государство вынуждено применять меры стимулирования. На сегодняшний день в рамках программы поддержки автомобильной промышленности в России действует 14 программ, основными из которых являются [1]:

1. Программа обновления автопарка.
2. Программа льготного автокредитования.
3. Программа льготного автолизинга.

4. Программа субсидирования организаций автомобилестроения в целях компенсации части процентных платежей по инвестиционным кредитам [3].

С точки зрения Правительства РФ реализация данных программ должна способствовать повышению эффективности производства в автомобильной промышленности, модернизации производственной базы, внедрению новых технологий и росту конкурентоспособности российской продукции на внутреннем и внешнем рынках.

На данный момент остро стоит вопрос об экономической эффективности данных программ и их продления на будущие периоды. Исходя из общей динамики спроса на автомобильном рынке, программы государственной стимуляции и поддержки работают лишь на замедление темпов падения спроса на автомобили. Это связано, прежде всего, с нестабильностью курса рубля, завышенными инфляционными ожиданиями, увеличением стоимости автомобилей.

Внедренные Правительством программы не смогли существенно изменить и повлиять на динамику объема продаж на рынке легковых автомобилей. Тем не менее позитивный эффект от них в виде снижения темпов этого падения очевиден. При ухудшении ситуации на рынке государство увеличивает свою поддержку в отрасли, что отражает актуальные потребности рынка. Особый акцент в мерах поддержки правительства идет на компании, осуществляющие сборку на территории РФ.

Следует отметить, что в большинстве своем все меры поддержки и стимулирования рынка легковых автомобилей направлены на снижение либо ограничение затрат, которые несет потребитель при покупке автомобиля. Однако в условиях продолжительного совокупного снижения покупательной способности населения важным направлением работы должно стать сокращение затрат и на владение автомобилем. Так, например, адресная дотация покупки бензина, дотация страхования и тому подобные меры могли бы стать дополнительными стимулами для потенциального потребителя, который перешел на сберегающую модель поведения.

Список литературы

1. Воронина Ю. В 2017 году заработают новые программы поддержки автопрома [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2016/12/23/v-2017-godu-zarabotaiut-novye-programmy-podderzhki-avtoproma.html>
2. Идиятуллина Э.Р. Тенденции и перспективы развития рынка легковых автомобилей в России // Инновационная наука. – 2016. – №5–1 (17). – С. 90–94.
3. Программа поддержки автомобильной промышленности на 2016 год.
4. Проценко Н. Некоторые отрасли российской экономики встречают год с оптимизмом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2016/1/5/786502.html>
5. Тихомирова Т.А. Развитие рынка продажи легковых автомобилей в РФ: анализ и перспективы развития / Т.А. Тихомирова, Е.М. Муллиева // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2015. – №23. – С. 170–174.

Евстина Людмила Олеговна
торговый представитель
ООО «ВИРЭЙ»
г. Владивосток, Приморский край

ОБЩИЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ УССУРИЙСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА

***Аннотация:** в данной статье исследователем предлагаются пути по оптимизации Уссурийского городского округа. В работе также обозначены цели механизма формирования муниципальных финансовых ресурсов в УГО.*

***Ключевые слова:** доходы, бюджет, механизм, городской округ, финансовые ресурсы.*

Формирование благоприятных условий с целью финансового и социального развития местного сообщества требует комплексного подхода к формированию финансовых ресурсов, что подразумевает создание четкой действенной системы генерации финансовых потоков, устремленных к органам местного самоуправления.

Финансовые ресурсы муниципальных образований в Уссурийском городском округе следует рассматривать как:

- совокупность денежных средств и финансовых активов, генерируемых экономическими субъектами, функционирующими на территории муниципального образования, населением, которое проживает на данной территории;
- а также государственных средств, передаваемых на муниципальный уровень в форме имущественных прав и денежных поступлений.

В рамках как имущественных, так и неимущественных отношений с органами местного самоуправления в Уссурийском городском округе, процесс формирования финансовых ресурсов органов местного самоуправления представляет собой движение финансовых потоков в казну муниципального образования, создающее финансовую базу с целью решения вопросов местного значения и поддержания всех компонентов местного хозяйства.

Можно отметить следующие цели механизма формирования муниципальных финансовых ресурсов в УГО:

- содействие социально-экономическому развитию муниципального образования;
- эффективное аккумулирование финансовых ресурсов территории;
- обеспечение прироста собственных доходов бюджета РФ;
- обеспечение финансирования расходных обязательств муниципального образования и возложенных государственных полномочий;
- обеспечение сбалансированности местного бюджета.

Методы мобилизации муниципальных финансовых ресурсов в Уссурийском городском округе включают:

- налогообложение;
- система неналоговых платежей;

– межбюджетные отношения.

Финансовые ресурсы в Уссурийском городском округе органов местного самоуправления связаны с организацией бюджетных отношений на муниципальном уровне. Финансовые ресурсы Уссурийского городского округа образуются и используются с целью удовлетворения текущих и инвестиционных потребностей местного сообщества на определенной территории и не ограничиваются принадлежностью одному собственнику.

Действующий механизм формирования финансовых ресурсов ограничивает самостоятельность органов местного самоуправления. Увеличение уровня финансовой самодостаточности муниципалитетов требует улучшения данного механизма.

Усовершенствование механизма формирования финансовых ресурсов в Уссурийском городском округе рационально осуществлять согласно ряду направлений посредством реализации следующих мероприятий, а именно таких, как:

- выделение региональных административных центров как типа муниципальных образований с особыми критериями формирования доходов бюджета;
- регламентирование и формализация процесса предоставления налоговых льгот;
- расширение взаимодействия органов местного самоуправления с администраторами платежей и внедрение системы оценки качества администрирования;
- оптимизация управления отдельными налоговыми доходами;
- развитие административного инструментария неналоговых доходов;
- усовершенствование отдельных приемов и методов заёмно инвестиционной политики.

Енькова Мария Анатольевна
студентка

Кривенкова Мария Витальевна
канд. юрид. наук, доцент

Набережночелнинский институт (филиал)
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский)
федеральный университет»
г. Набережные Челны, Республика Татарстан

КРЕДИТНЫЙ ДОГОВОР КАК ПРАВОВОЕ СРЕДСТВО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

***Аннотация:** в представленной работе исследователями рассматривается вопрос кредитных правоотношений. Авторами отмечается, что банк, прежде чем заключить договор, должен проверить полностью финансовое состояние должника.*

***Ключевые слова:** кредитный договор, предпринимательская деятельность.*

Привлечение денежных средств для обеспечения устойчивости или расширения бизнеса порождает возникновение кредитных правоотношений.

70 Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития

Предпринимательская деятельность находит правовое оформление в обязательствах, прежде всего вытекающих из договоров. Тем самым, заключая предпринимательские сделки, предприниматель рассчитывает исполнить обязательства по ним за счет денежных средств, которые будут получены по кредитному договору. Отказ банка либо иной кредитной организации от исполнения договора банковского кредита, ставит предпринимателя, у которого уже возникли обязательства, вследствие заключения иных договоров, достаточно в затруднительное положение.

Определенно, банк, прежде чем заключить договор, должен проверить полностью финансовое состояние должника, а также оценить перспективу возврата выданных денежных средств и начисленных процентов по займу. В таком случае, отказ предпринимателя от исполнения обязательства по кредитному договору следует воспринимать как некомпетентность банка, который не смог вовремя проанализировать степень риска сделки, а это, в конечном счете, могло привести к подрыву финансового положения заемщика-предпринимателя, заранее планирующего свою деятельность и рассчитывающего на вовремя полученный кредит [1].

Арбитражные суды, принимая решения по данной категории дел, принимают во внимание законные требования заемщика о взыскании с банка убытков, если последний сначала одобрил кредит, а затем отказал в его выдаче. Но такое требование может быть удовлетворено только при условии, если отказ банка в предоставлении кредита не основан на положении п. 1 ст. 821 ГК РФ [2].

Также следует иметь в виду, что к убыткам относят только дополнительные издержки, связанные с получением денежных средств по кредитному договору, заключенному с другим кредитором [3]. В этом случае, назревает вопрос, какие действия предпринимать, если предприниматель не сможет заключить сделку с иным банком, а обязательства по другим гражданско-правовым договорам, возникшим исключительно из уверенности получения денежных средств от банка, не могут быть им исполнены самостоятельно? На наш взгляд, таких ситуаций вполне возможно миновать, в случае, если суды, прежде всего, расширят сферу ответственности банка либо иной кредитной организации и будут обязывать возмещать весь имущественный вред, который возник вследствие их отказа от исполнения кредитного договора.

Безусловно, для успешного развития рыночной экономики в стране следует предоставить возможность своевременного получения в необходимых объемах банковского кредита субъектами предпринимательской деятельности [4].

На сегодняшний день, правовая конструкция кредитного договора не является доступной и удобной для всех субъектов предпринимательской деятельности. Потребность в получении денежных средств, ставит предпринимателя в зависимое положение от банка, который имеет в данном договоре ярко выраженное доминирующее положение.

Мы считаем, что необходимо пересмотреть существующее положение относительно одностороннего отказа от исполнения кредитного договора кредитором, а именно отказаться от применения правил, установленных п. 1 ст. 821 ГК РФ.

Видится возможным, что вместо существующего положения, необходимо предоставить банку или иной кредитной организации право на об-

ращение в арбитражный суд с требованием о расторжение кредитного договора, в случае явного ухудшения финансового положения предпринимателя-заемщика, возникшего после заключения сделки.

Список литературы

1. Грудцына Л.Ю. Гражданское право России: Учебник для вузов / Л.Ю. Грудцына, А.А. Спектор. – М.: Юстицинформ, 2016. – С. 219.
2. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации части второй (постатейный). – 4-е изд., испр. и доп. / Рук. авт. коллектива и отв. ред. д-р юрид. наук, проф. О.Н. Садилов. – М.: Юридическая фирма «Контракт»: Инфра-М, 2015. – С. 450.
3. Соломин С.К. О сущности обязательств, позволяющих банку отказать в предоставлении кредита // Известия вузов. Правоведение. – 2015. – №5.
4. Белов В.А. Гражданское право. Актуальные проблемы теории и практики / В.А. Белов – М.: Юрайт, 2008. – 933 с.
5. Предпринимательское право: Учеб. / Отв. ред. д-р юрид. наук, проф. Г.Ф. Ручкина. – М.: ВГНА Минфина России, 2016. – С. 271–272.
6. Соответствие правовой конструкции кредитного договора потребностям предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://m.cyberleninka.ru/article/n/sootvetstvie-pravovoy-konstruktsii-kreditnogo-dogovora-potrebnostyam-predprinimatelstva> (дата обращения: 22.05.2017).

Ибрагимова Гульнара Ералиевна

канд. ист. наук, доцент

Карменова Дина Сериккызы

студентка

Евразийский национальный

университет им. Л.Н. Гумилева

г. Астана, Республика Казахстан

ПЕРСПЕКТИВЫ СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ ОПЫТА НАФТА ДЛЯ ЕАЭС

Аннотация: в статье рассмотрены перспективы интеграции в рамках НАФТА и возможности использования его опыта в евразийских интеграционных процессах. Изучены положительные и отрицательные результаты североамериканской интеграции, показаны перспективы расширения НАФТА. Обозначив параллели между интеграцией в рамках НАФТА и ЕАЭС, авторы определили пути использования механизмов североамериканской интеграции в Евразийском экономическом союзе.

Ключевые слова: НАФТА, Североамериканское соглашение о свободной торговле, интеграция, ЕАЭС, Евразийский экономический союз, регионализм.

В настоящее время для мирового сообщества характерно тесное экономическое взаимодействие и сотрудничество стран на региональном уровне, создание крупных интеграционных объединений, целью которых является формирование самостоятельных центров мирового хозяйства. Одним из таких объединений, образованных в первой половине 90-х годов XX столетия, стало Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) между США, Канадой и Мексикой.

НАФТА по своей организации, институциональной основе и ряду других признаков существенно отличается от интеграционных группировок в других регионах мира, в том числе и от ЕС. Изучение влияния интеграции на стимулирование экономического роста национальных хозяйств стран-членов НАФТА, включенности государств Северной Америки с разным уровнем экономического и политического развития в международные экономические отношения в качестве единого субъекта мирового хозяйства имеет важное как научно-теоретическое, так и прикладное значение. Интересен в целом пример интеграции самой развитой в экономическом плане страны, с менее развитой и развивающейся. Кроме того, проведение параллели с другой молодой интеграционной группировкой ЕАЭС и перспективы ее интеграции на примере НАФТА, имеет важное значение при установлении будущего развития новых интеграционных группировок, появляющихся на мировой арене.

Интеграционный процесс в рамках НАФТА протекает достаточно болезненно. Издержки от осуществления интеграционных изменений должны быть разделены между всеми составляющими. Но, несмотря на это, фактически Мексика по сравнению с двумя другими странами имеет большое количество негативных последствий чем они, так как она начала интеграцию с наиболее слабых позиций. В течение многих годов споры относительно инвестирования были источником разногласий между странами-участницами Соглашения. В отношении Соединенных Штатов и Мексики, разногласия существовали по вопросам национализации промышленного производства и экспроприации зарубежного капитала. Эти споры в дальнейшем оставили в отношениях между двумя странами характер недоверия. Но поскольку проблема долга в Мексике была решена и появились нужды в новых фондах, ограничения на зарубежный капитал стал характеризоваться как барьер для нужного экономике страны иностранного вложения [1, с. 40].

Исследователи все больше начинают обращать внимание на определенные негативные результаты осуществления работы НАФТА, в частности, на уменьшение количества рабочих мест, главным образом в промышленных регионах. Сокращение рабочих мест в Соединенных Штатах, в первую очередь, обусловлено тем, что большинство международных или национальных предприятий начали перемещать свои производства на территорию Мексики. В настоящее время увеличилась уязвимость канадской и мексиканской экономик, которая происходит из-за сильной зависимости от рынка США. Эта зависимость проявляется во время спадов в экономике Соединенных Штатов, вызванных кризисными явлениями. Например, такое явление наблюдалось после террористической атаки в США 11 сентября 2001 года.

Несмотря на то, что НАФТА положительно воздействует на осуществление взаимной торговли, здесь также присутствуют споры и торговые «войны» между сторонами. Так, например, в 1996–1997 годах между США и Канадой проходила «сосежая война», а также «яблочная» и «помидорные» войны между США и Мексикой. Это является примером того, что в будущем возможность возникновения споров и разногласий между сторонами не исключается.

При обозначении перспектив развития НАФТА больше высказывается положительных отзывов, нежели подходов, связанных с жесткой крити-

кой. Данную группировку в большей степени рассматривают как основу для более широкой интеграции. В 2014 году в городе Толука прошел саммит с участием лидеров трех стран НАФТА, основной темой которого стал вопрос придания новых импульсов региональной интеграции. В ходе встречи были выявлены новые перспективные возможности группировки [2]. Лидерами трех стран была подписана Совместная декларация, в которой были отмечены будущие возможности перезапуска соглашения НАФТА, а именно вывод группировки за рамки существующей зоны свободной торговли. В этом ракурсе, три государства обозначили в первую очередь вопросы, которые связаны с использованием инновационных технологий, улучшением качества образования, а также с созданием капитала человечества как главнейшего источника экономической мощи [3].

Возможным препятствием для дальнейшего развития НАФТА может также стать такая болезненная тема, как нелегальная миграция. Данная тема обсуждалась еще при Бараке Обаме, который пообещал, что до конца своего второго срока «пропустит» через Конгресс иммиграционную реформу. Но насколько известно данное обещание не было осуществлено.

Перспективы дальнейшего развития Североамериканского соглашения о свободной торговле связаны с деятельностью американских ТНК, которые планируют расширить свою занятость на экономическом рынке стран Латинской Америки именно с помощью НАФТА. Наряду с этим, осуществление перемещения трудоемких и дорогих в экологическом плане производств из Соединенных Штатов в Мексику поможет уменьшить степень расходов производства и увеличить уровень конкурентоспособности большинства промышленного товара США. Канада в рамках НАФТА планирует также увеличить объем рынка сбыта своих товаров, уменьшить расходы на производство и увеличить прибыльность высокотехнологичных сфер производства (например, производство компьютеров, телекоммуникации и другие).

НАФТА сейчас показывает достаточно высокую эффективность интеграции в регионе. Говоря о перспективах расширения НАФТА, следует отметить, что государства региона Латинской Америки выражают свое стремление стать частью этого объединения. Кроме того, другие региональные объединения группировки, такие как МЕРКОСУР, Андский пакт и т. д., также хотят присоединиться к НАФТА. По мнению некоторых экспертов, необходимо сформировать НАФТА+ или Североамериканский союз с введением общей валюты. Но им противостоят другие аналитики, считающие, что НАФТА и без этого добилась немалых успехов в экономической интеграции. В 2005 году была выдвинута идея создания Североамериканского сообщества в сфере экономики и безопасности и введения единой валюты – амеро. Но эти идеи так и остались на бумаге. Что касается валютной интеграции, то, по мнению её противников, она приведет к неоправимой утрате экономического и политического суверенитета. Валютная политика будет зависеть от действий ФРС США. Канадское правительство будет иметь меньше возможностей противостоять инфляции и бороться с рецессией [4, с. 16].

В последние годы ведутся дебаты о пересмотре некоторых норм Североамериканского соглашения о зоне свободной торговли в сферах энергетики, автомобилестроения, сельского хозяйства, безопасности границ, из-

менения климата и энергетической безопасности с учётом норм соглашений, подписанных США позднее, то есть речь идёт о соглашении НАФТА+. Другое направление дискуссий о перспективах североамериканской интеграции – формирование таможенного союза с единым внешним тарифом.

Острой стала проблема состояния НАФТА после избрания в качестве нового президента США Дональда Трампа. Во время своей президентской кампании Трамп назвал НАФТА «худшей торговой сделкой», которую когда-либо заключила его страна. На данный момент, президент Трамп согласился не прекращать деятельность НАФТА и лидеры согласились быстро, в соответствии с требуемыми внутренними процедурами, перейти к началу повторных переговоров по сделке НАФТА, которая была бы выгодна всем трем странам [5].

Другим молодым интеграционным объединением, к которому приковано внимание политиков, экономистов, экспертов, является ЕАЭС (Евразийский экономический союз). Он был учрежден Договором о Евразийском экономическом союзе, вступившим в силу 1 января 2015 года. Государствами-членами Евразийского экономического союза на данный момент являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация.

В ЕАЭС, как и в НАФТА, одной из основных целей провозглашается обеспечение свободы движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Вместе с тем, должна проводиться скоординированная, согласованная или единая политика в отраслях экономики.

На пространстве постсоветского региона отсутствуют работоспособные и имеющие перспективу роста межгосударственные объединения со сходным с ЕАЭС потенциалом развития. СНГ, к сожалению, не смогло состояться в качестве полноценного инструмента постсоветской интеграции. Объединения постсоветских государств в отдельные региональные блоки (например, в Центральноазиатский союз) также не принесли ожидавшегося эффекта. Перспектива интеграции в структуры ЕАЭС для большинства постсоветских государств остается умозрительной и не гарантирует экономических и социальных выигрышей, – по крайней мере, на начальном этапе. В этой связи актуально пристальное рассмотрение как общего интеграционного потенциала ЕАЭС, так и возможных конкретных направлений интеграции. В связи с этим, следует отметить некоторые особенности интеграции в рамках НАФТА и ее опыт, который можно было бы имплементировать для ЕАЭС. Учитывая это, необходимо выделить следующее:

1. Экономическое положение стран-участниц ЕАЭС достаточно разнотенно. Это в свою очередь обуславливает возможность будущего торможения развития организации. Если учитывать опыт НАФТА в этой связи, следует понимать, что разница в экономическом развитии государств-партнеров этой группировки была намного больше. Но, несмотря на это, каждая страна смогла выделить для себя определенные преимущества и перспективы развития. Так, например, США нацелены на увеличение как экономической, так и геополитической мощи, а также на объединение своих высоких технологий и инвестиций с дешевой рабочей силой Мексики. Мексике же нужна модернизация экономики и надежный доступ на крупнейшие мировые рынки. Канада, в свою очередь, заинтересована в

обеспечении надежной доставки своих товаров на определенно новый мексиканский рынок. Итак, если каждая страна будет активно стремиться к отдельным целям в каждой группировке, она способна развиваться вне зависимости от своего нынешнего экономического положения.

2. ЕАЭС характеризуется некогерентностью экономических моделей, используемых различными постсоветскими государствами. То есть, речь идет о стратегии стран, которая предполагает опору на собственные ресурсы развития. В рамках НАФТА, достаточно сильно развиты системы глубокого торгового сотрудничества и использования ресурсов стран-партнеров. Осуществление данного положения может помочь преодолеть препятствия на пути к дальнейшему развитию.

3. Соединенные Штаты являются доминирующей силой в НАФТА. Баланс сил в Северной Америке с самого начала интеграции не было. Но если посмотреть на ситуацию в другом русле, то можно отметить, что США обладают возможностями оказания помощи странам-партнерам в деле экономического подъема, в силу своей развитости. В ЕАЭС ситуация располагает сравнивать США с Россией, которая по своему экономическому потенциалу находится на первом месте в группировке. Углубленное экономическое партнерство может помочь менее развитым странам ЕАЭС улучшить свое положение.

4. В ЕАЭС предполагается прохождение множества процедур перед окончательным вступлением в силу какой-либо договоренности. Это в первую очередь, обуславливается высоким уровнем бюрократии в группировке. НАФТА же осуществляет деятельность фактически, то есть большинство действий в объединении работает вне юридических согласований. Данное положение может послужить уроком для будущего развития ЕАЭС тем, что это организация может обеспечивать фактическую экономическую интеграцию более эффективно, если будут устранены механизмы, препятствующие этому.

5. В рамках ЕАЭС существует Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) в качестве постоянно действующего наднационального регулирующего органа. В рамках НАФТА не предусмотрено создания каких-либо наднациональных органов, что позволяет странам сохранять свою экономическую политику в партнерстве, но при этом осуществлять выгодную друг для друга либерализацию торговли. Так, каждая страна может при всем этом заключать другие соглашения с третьими государствами, или также вовлекать их в общую зону свободной торговли.

ЕАЭС выступает как многофункциональная площадка стратегического, долговременного характера, а пример НАФТА может помочь молодой группировке достичь тех целей, которые она поставила в своем будущем развитии.

Таким образом, несмотря на появившееся временное торможение интеграции, НАФТА является довольно перспективным объединением, которое может быть преобразовано в будущем в более широкомасштабный союз. Все участницы Североамериканского соглашения уже получили свои результаты, в целом весьма положительные. Кроме того, НАФТА уже имеет определенный опыт, который теперь могут перенять другие молодые группировки, появляющиеся на мировой арене.

Список литературы

1. Edward J. Chambers, Peter H. Smith NAFTA in the new millennium // University of California, San Diego: Center for U.S. – Mexican Studies, 2002. – 44 p.
2. Североамериканская тройка углубляет интеграцию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/world/2014-02-21/8_troika.html/
3. Перспективы развития НАФТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studopedia.su/8_43122_perspektivi-razvitiya-nafta.html
4. Комкова Е.Г. Канада и НАФТА: итоги и перспективы североамериканской экономической интеграции // О влиянии интеграционных процессов в Северной Америке на Канаду. – М., 2005. – С. 13–34.
5. Трамп договорился с лидерами Мексики и Канады о новых переговорах по НАФТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2017/04/27/nafta2/>

Иваницкая Екатерина Светославовна

старший преподаватель

Юцева Елена Леонидовна

студентка

Якутский институт водного транспорта (филиал)
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный
университет водного транспорта»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

DOI 10.21661/r-461666

СИСТЕМА ОЦЕНКИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация: авторы отмечают, что оценить роль и систему труда в рыночных условиях сложно, для этого требуется отлаженный механизм по использованию трудовых ресурсов. Поэтому особое внимание уделяется уровню профессиональной подготовленности персонала. Недаром говорят, что «кадры решают все», от умений и квалификации персонала зависит эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова: персонал, методы оценки, мотивация, заработная плата, производительность труда, темпы роста, численность персонала, деловая активность, психологический климат, кадровая политика, экономическая эффективность.

При оценке деятельности персонала используют различные методы, которые можно разделить на две группы. Эффективность деятельности персонала можно оценить следующими методами первый из которых – индивидуальная оценка работников, она основана на исследовании индивидуальных качеств работника, второй – групповая оценка, которая основана на сравнении эффективности работников внутри предприятия.

Эффективная система оценки результатов труда персонала и производительность труда имеют прямую зависимость. Поэтому каждое предприятие должно анализировать данный фактор, а также его взаимосвязь с заработной платой. Под производительностью труда в классическом анализе понимают его результативность или способность человека за единицу рабочего времени производить определенный объем продукции. Для этого в анализе используют среднегодовую выработку одного работающего, приводим данные в таблице 1.

Таблица 1

Анализ динамики среднегодовой выработки одного работающего за 2013–2015 годы

Показатели	2013 год	2014 год	Темп прироста 2014 к 2013 г.	2015 год	Темп прироста к 2013 г.	Темп прироста к 2014 г.
Объем реализованных услуг, тыс. руб.	548036	463695	–15,39%	482319	–11,99%	+4,02%
Среднесписочная численность работающих, чел.	302	304	+0,66%	294	–2,65%	–3,29%
Производительность труда одного работающего, тыс. руб.	1814,69	1525,31	–15,95%	1640,54	–9,6%	+7,55%

Как видно из таблицы 1, производительность труда за 2 года снизилась на 9,6%. На снижение производительности труда оказало влияние изменение в структуре реализованных услуг и увеличение трудоемкости услуг в результате снижения технического уровня производства и несовершенной системы организации производства. Немаловажным фактором в деятельности компании является и средняя заработная плата на одного работающего. Данные по заработной плате представлены в таблице 2.

Как видно из таблицы 2, среднемесячная заработная плата в течение двух лет снижалась. Снижение среднемесячной заработной платы произошло за счет изменения расценок, тарифов снижения уровня квалификации работников, изменения норм выработки, не применения различных доплат и премий в компании.

Снизился и объем реализованных услуг на рубль затрат на заработную плату, то есть, увеличился удельный вес расходов на оплату труда в общем объеме.

Таблица 2

Анализ динамики заработной платы

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год
Среднемесячная заработная плата одного работающего, тыс. руб.	24,63	23,19	24,02
Среднегодовая заработная плата одного работающего, тыс. руб.	295,56	278,28	288,24
Среднегодовые расходы на оплату труда, тыс. руб.	89276,7	84610,8	84738,0
Объем реализованных услуг на рубль заработной платы	4,8837	5,2160	5,3622

Более наглядная картина видна после установлению соответствия между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда.

Для расширения воспроизводства, получения прибыли и рентабельности компании нужно, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оплаты.

Таблица 3
Динамика производительности труда заработной платы за 2013–2015 гг.

Год	Производительность труда 1 работающего в год, тыс. руб.	$I_{\text{тп}}$	Среднегодовая заработная плата 1 работающего, тыс. руб.	$I_{\text{сз}}$	$K_{\text{оп}}$	Э
2013 г.	1814,69	1,00	295,56	1,00	1,00	–
2014 г.	1525,31	1,07	278,28	1,08	0,99	+9,26
2015 г.	1640,54	1,05	288,24	1,23	0,86	+17,76

Как мы видим из таблицы 3, темп роста расходов на оплату труда значительно опережает темпы роста производительности, что приводит к перерасходу заработной платы. В 2015 году перерасход заработной платы значителен и составляет 14,6% от среднегодовой заработной платы. Чтобы изменить данную ситуацию, необходимо повысить производительность труда персонала компании.

На производительность труда оказывает большое влияние эффективное управление и мотивация персонала. По данным финансовой отчетности судоходной компании, в 2013 году производственные мощности за анализируемый период использовались в среднем на 59,9%, в 2014 году – на 61,03%, а в 2015 году – на 69,34%. Не смотря на незначительное увеличение степени использования производственных мощностей, можно сделать вывод, что работают они непродуктивно, так как не используют все свои возможности. Такая же картина и со степенью загруженности работников. Производительность их труда в 2013 году составляет 72,3%, в 2014 году – 79,4%, в 2015 году – 85,1% от максимально возможных. Рассчитаем совокупную производительность труда за каждый год:

Совокупная производительность труда (СПТ) – это совокупность индивидуальной производительности труда (И) и производительности технических средств (Т). То есть:

$$\begin{aligned} \text{СПТ} &= \text{И} \times \text{Т}, \\ \text{С пт}_{2013} &= 0,599 \times 0,723 = 0,433 \text{ тыс. руб./чел}; \\ \text{С пт}_{2014} &= 0,6103 \times 0,794 = 0,485 \text{ тыс. руб./чел}; \\ \text{С пт}_{2015} &= 0,6934 \times 0,851 = 0,59 \text{ тыс. руб./чел}; \end{aligned} \quad (1)$$

Полученные результаты свидетельствуют о резерве повышения совокупной производительности труда. Что компании в первую очередь необходимо повышать индивидуальную производительность труда с помощью разработанной эффективной и налаженной системы оценки результатов труда персонала. Когда каждый работник всесторонне заинтересован в высокопроизводительном труде его поведение становится рациональным, возникает необходимость в решении другой задачи управления – обеспечение работника необходимыми организационно-техническими средствами, призванными способствовать ему в достижении высоких производственных результатов.

В настоящий момент в судоходной компании организация оценки результатов труда персонала несовершенна. Можно выделить ряд проблем в деловой оценке персонала, аттестация зачастую проводится лишь формально.

Выявленные недостатки влекут за собой ухудшение деловой оценки и результатов труда персонала, а также снижение эффективности управления кадрами.

Ставя четкие цели перед компанией по деятельности, можно достигнуть определенных результатов максимально вовлекая в это персонал компании.

Таблица 4

Основные экономические показатели компании до
и после внедрения мероприятий

Наименование показателя	Ед. изм.	Величина показателя		Отклонение	
		2015 год	2016 год (проект)	Абсолют.	%
Объем реализации услуг	тыс. руб.	482319,0	506434,95	2462,20	5,0
Численность работающих	чел.	294	294	–	–
Производительность труда	тыс. руб.	1640,54	1722,57	82,03	5,0
Фонд оплаты труда сотрудников	тыс. руб.	84738,0	88974,9	4236,9	5,0
Среднемесячная заработная плата 1-го работающего	тыс. руб.	24,02	25,22	1,2	5,0
Себестоимость услуг	тыс. руб.	497570,0	495203,0	633,0	1,0
Затраты на 1 руб. реализации	тыс. руб.	1,03	1,02	–0,01	–3,0
Прибыль от реализации услуг	тыс. руб.	3370,0	4414,96	1011,76	31,0
Рентабельность	%	0,01	0,0115	0,0015	–

Так как численность персонала судоходной компании в анализируемом периоде остается неизменной, увеличение объема реализации услуг приведет к увеличению производительности труда на 82,03 тыс. рублей. А увеличение дохода компании позволит увеличить фонд оплаты труда и среднемесячную заработную плату работников, в прогнозируемом периоде фонд оплаты труда компании составит 88974,9 тыс. рублей это 25220 рублей на одного работающего. Дополнительные затраты, разработанные на реализацию мероприятий по увеличению оплаты труда, отразятся на увеличении себестоимости услуг, они увеличатся по сравнению с базовым годом на 633 тыс. рублей и составят 498203,0 тыс. рублей. При этом стоит отметить, что темп роста себестоимости ниже темпов роста прибыли, что характеризует экономический эффект от предложенных мероприятий. Основным итогом проекта мероприятий по совершенствованию оценки труда персонала для компании является увеличение прибыли. По данным таблицы 4 в прогнозируемом периоде прибыль увеличится на 1044,76 тыс. рублей и составит 4414,96 тыс. рублей, что подтверждает реализуемость проекта. К социальным результатам от внедрения проекта компанией можно отнести совершенствование в оценке труда персонала:

- своевременное обеспечение должностных лиц современными техническими средствами;
- повышение качества, оперативности и достоверности информации;

- обеспечение сотрудников своевременной и необходимой информацией;
- необходимо формирование механизма обратной связи между подчиненными и руководством компании;
- создание благоприятного социально-психологического климата.

На основании этого можно с уверенностью констатировать, что предложенные мероприятия по совершенствованию оценки результатов труда персонала судоходной компании, являются целесообразными и экономически выгодными.

Успешное функционирование любой компании требует постоянного мониторинга целого ряда параметров, дающих представление об уровне развития предприятия и позволяющих спрогнозировать намеченные в планах результаты работы. В настоящее время оценка результатов труда персонала это один из наиболее действенных и сравнительно недорогих инструментов мониторинга, обладающий при этом целым рядом преимуществ. Поэтому благодаря совершенствованию методов оценки результатов труда персонала можно выявить не только профессиональные, но личные качества сотрудников компании, таких как, способность работать в команде, коммуникабельность и др.

В настоящее время основу компетенций управления персоналом организации составляют личностные качества работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед компанией. Современные технологии и методы оценки результатов труда персонала в системе управления позволяют провести диагностику персонала, определив ценность сотрудников не только для подразделения, но и для всей компании в целом. А также обоснованно принимать управленческие решения, особенно связанные со стратегическими задачами на предприятии. Для устойчивой и планомерной работы администрации компании необходимо опираться на современные алгоритмы управления персоналом, в том числе на технологию оценки результатов труда и аттестацию персонала, определяющую эффективность управленческого персонала компании.

Таким образом, после детального рассмотрения деятельности исследуемой компании, можно сделать вывод о том, что судоходная компания динамично развивается, об этом свидетельствует положительная динамика основных экономических показателей. По результатам оценки кадрового обеспечения компании выявлена положительная динамика текучести кадров. Низкие показатели текучести кадров говорят об эффективной кадровой политике компании и являются признаком стабильности.

Проанализировав качественный состав персонала, было выявлено, что подавляющей возрастной группой персонала в судоходной компании является возраст от 41 до 50 лет и старше 51 года. Эта особенность положительно сказывается на деятельности компании, так как сотрудники данной возрастной группы уже имеют определенный опыт работы, профессиональные навыки и высокую мотивацию, обусловленную потребностью в стабильном финансовом состоянии.

При этом огромное значение имеет система использования результатов оценки персонала, поскольку на ее основе возможно постороннее грамотных управленческих решений в области управления. Только в этом случае компания будет конкурентоспособной, и ее работа будет эффективной.

Для совершенствования системы оценки персонала компании можно предложить внедрение системы оценки 360 с проведением анонимного анкетирования подчиненных. Данное анкетирование позволит получить дополнительные сведения о руководителях компании, а также позволит применить современные программные продукты для оценки персонала.

Одним из основных результатов реализации проекта является рост производительности труда, следовательно, и увеличение прибыли компании. Оценив эффективность персонала, компания сможет получить экономии средств за счет роста производительности труда. Экономическая эффективность мероприятий свидетельствует о финансовой реализуемости предложенных мероприятий и возможности использования основных положений в деятельности судоходной компании.

Совершенствование системы оценки труда персонала позволит компании не только улучшить экономические показатели основной деятельности, но и сформирует у персонала четкое понимание системы оценки его труда, возможность карьерного роста и создания благоприятного социально-психологического климата в компании.

Список литературы

1. Бухгалтерский баланс судоходной компании.
2. Отчет о финансовой деятельности судоходной компании.

Карнаухова Анастасия Сергеевна
студентка

Категорская Татьяна Петровна
старший преподаватель

Инженерно-строительный институт
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
г. Красноярск, Красноярский край

ОБОСНОВАНИЕ ВЫСОКОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ ИЗ ДРЕВЕСИНЫ В СВЯЗИ С УВЕЛИЧЕНИЕМ СПРОСА НА МИРОВОМ РЫНКЕ

***Аннотация:** в данной статье представлен пример организации предприятия по производству строительных материалов из древесины на основе изучения рынка сбыта. В работе обоснована целесообразность наращивания объемов производства строительных материалов из древесины на экспорт.*

***Ключевые слова:** спрос, рентабельность, эффективность, лесная отрасль, инвестиции, финансовые результаты.*

Россия – самая крупная лесная держава. На ее территории сосредоточено более 25% мировых запасов древесины. Мировая потребность в древесине растет с каждым годом и реальным источником поставок является лесосырьевая база России. Так, без ущерба для окружающей среды и эко-

номики можно производить более 700 млн м³ древесины в год. Лесная промышленность РФ – отрасль, преимущественно ориентированная на экспорт: зарубеж вывозится как круглый лес, так и полуфабрикаты, 80% российской древесины вывозится из страны, а 20% идет в переработку [1].

Таким образом, актуальность исследования обусловлена тем, что увеличение спроса на данный вид продукции за рубежом, создает предпосылки целесообразности наращивания объемов производства строительных материалов из древесины на экспорт. А повысить эффективность использования лесных ресурсов России можно с помощью применения рациональной и глубокой переработки сырья. Причин увеличения экспорта древесины несколько. Одна из основных – это «эко-бум» за рубежом.

Задачами данной работы являются: анализ информации о рынке строительных материалов из древесины, определение основных потребителей данной продукции; определение объемов, параметров поставок.

В настоящее время 93% площади лесов мира – это естественным лес, а также вторичные лесные участки, которые восстанавливались естественным образом. Лесопосадки и иные подкатегории составляют 7% от общей площади лесов, увеличившись с 1990 года более чем на 110 млн га. За этот же период выделение дополнительных лесных земель для сохранения выросло на 150 млн га. Лесной сектор вкладывает в мировой ВВП около 600 млрд долларов в год, обеспечивает занятость более 50 млн человек.

По итогам 2016 года объем производства в РФ пиломатериалов составил 22,8 млн м³, что на 4,2% больше, чем в 2015 году. В 2016 году в России было выпущено: клееной фанеры – 3,8 млн м³ (рост на 3%), ДСП – 7,4 млн м³ (рост на 2,2%), ДВП – 554 млн м² (рост на 10,3%). Доля России в общемировой учтенной заготовке древесины составила 5,5%. Таким образом, чтобы РФ подняться хотя бы на одну позицию вверх от общемировой заготовки древесины, необходимо увеличить ежегодную заготовку более чем на 70 млн м³ [2]. По данным ФАО ООН за январь-июнь 2016 года из страны было экспортировано 9,75 млн м³ необработанных лесоматериалов на общую сумму 666,29 млн долларов [3]. На первом месте по объемам вывоза Хабаровский край – 23% от всего экспорта (2,25 млн м³), на втором месте Иркутская область – 21% (2,02 млн м³), на третьем месте Санкт-Петербург – 11% (1,07 млн м³), на четвертом месте Красноярский край – 10% (936,8 тыс. м³) [4].

По показателю «Воспроизводство лесов» достигнуты следующие результаты: отношение площади искусственного лесовосстановления к площади выбытия лесов в результате сплошных рубок составило 19,4%, формирование и хранение федерального фонда семян лесных растений – 15,1 тонны, площадь рубок ухода в молодняках – 272 тыс. га, площадь плантаций быстрорастущего леса – 16 тыс. га. Таким образом, по объему лесовосстановительных работ Россия занимает 1 место в мире [5].

Подводя итоги анализа рыночной ситуации по виду экономической деятельности «Лесное хозяйство», можно сказать, что рост объема обработанного и необработанного леса из России в международной торговле обусловлен увеличением спроса на рынке потребления древесины в мире. В ближайшие несколько лет такая тенденция сохранится. Этому будет способствовать грядущий переход к устойчивой экономике в Европе и

рост домостроения в США. Таким образом, обосновав стабильную потребность зарубежных стран в обработанной древесине, рассмотрим пример создания лесоперерабатывающего комплекса с эффективным использованием инвестиционных ресурсов.

Продукция рассматриваемого предприятия (брус и доски) рассчитана на экспорт, с учетом анализа рынка в несколько стран. Цена реализации и объем поставок приведены в таблице 1.

Таблица 1

Поставка продукции

Страна	Объем поставок в год, м ³	Цена реализации за м ³	Чистая прибыль, руб.
Япония	10 000	18 000	180 млн
Средняя Азия	150 000	16 000	2 млрд 400 млн
Казахстан	40 000	15 000	600 млн
Итого:	200 000		3 млрд 180 млн

Инвестиционные расходы (расходы, которые предприятие имеет до начала своей деятельности) включают в себя: расходы на основной капитал (регистрация, цеха, машины, оборудование, инвентарь); расходы на оборотный капитал (материалы).

Таблица 2

Первоначальные (инвестиционные) расходы

Направление расходов	Сумма, руб.	Источники финансирования
Регистрация	40 000	заемные
Покупка цехов	5 млн	заемные
Оборудование и машины	496 409 000	заемные
Сырье (в год)	1 млрд	заемные
Обучение принятого персонала	200 000	заемные
Всего:	1 501 649 000	

Рыночный потенциал РП на 1 месяц, в рублях, составляет 67 492 291,6 руб. в месяц (поставка в три страны по соответствующим ценам реализации). Доля рынка, характеризующая положение компании на рынке относительно конкурентов определяется в процентном соотношении показателей объема продаж к объему продаж товаров той же категории на рынке и составляет 0,347. Потенциальный объем продаж ПОП (максимальная доля рынка от рыночного потенциала, на которую рассчитывает предприятие) составляет 23 419 825,19 руб./мес.

Финансовые результаты приведены в таблице 3, где отражена сумма выручки от реализации, переменных и постоянных расходов, чистой прибыли от деятельности.

Таблица 3
Отчет о финансовых результатах деятельности предприятия

Финансовая деятельность	Сумма, руб./1 год
1. Выручка от реализации	3 180 000 000
2. Переменные расходы, в т.ч.	
Сырье	1 000 000 000
ЗП персонала (рабочих)	30 960 000
Расходы на реализацию	110 000 000
Прочие переменные расходы	61 584 030
Отчисления в ФОТ	13 449 600
Валовая прибыль	1 964 006 370
3. Постоянные расходы, в т.ч.	
Коммунальные платежи	110 659 296
ЗП персонала (АУП)	13 872 000
Другие постоянные расходы (реклама, обще- зйственные расходы, повышение квалификации персонала)	583 750
Погашение кредита	825 906 950
Налоги	203 076 874,8
4. Чистая прибыль от деятельности	809 907 499,2
5. Себестоимость продукции	11 849,7 на м ³

Из таблицы видно, что чистая прибыль от деятельности предприятия составляет 809 907 499,2 рублей в год. В государственный бюджет будет перечисляться налог в размере 203 076 874,8 рублей в год. Эти средства могут быть направлены на развитие региона, в котором будет создано предприятие, что существенно может повлиять на развитие его инфра-структуры. Также необходимо отметить, что проектная потребность пред-приятия в персонале составляет 148 человек. В штатный состав входят дирекция, отделы снабжения, маркетинга, энергетики, охраны труда и безопасности, отдел кадров, производственно-технический отдел и дру-гие. Средняя заработная плата на предприятии – 40 000 рублей.

Таблица 4
Показатели эффективности инвестиционного проекта

Период окупаемости – РВР	2,40 года
Чистый приведенный доход – NPV	761 983 418,57 руб.
Индекс прибыльности – PI	1,51
Внутренняя норма доходности – IRR	21%

Показатели эффективности, приведенные в таблице 6, рассчитанные с учетом ставки дисконтирования, демонстрируют сравнительную эффек-тивность инвестиций в проект по отношению к другим финансовым ин-струментам, доступным для инвесторов. Рентабельность продаж (отноше-ние чистой прибыли к инвестиционным расходам) составляет 53,93%.

Данный процент рентабельности проекта доказывает, что вложения в проект эффективны. Безубыточный объем реализации, равный отношению постоянных расходов к доле валовой прибыли от объема реализации, составляет 117 525,34 м³/год.

Таким образом, можно сделать вывод, что разрабатываемое предприятие по производству пиломатериалов рентабельно, показатели эффективности проекта высокие. После ввода в эксплуатацию планируется выпускать качественную строительную продукцию на экспорт по высокой цене, что позволит существенно повысить рассчитанную прибыль.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
2. Экспорт древесины из России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newsruss.ru>
3. Статистика по виду экономической деятельности «Лесное хозяйство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fao.org/forestry>
4. Показатели по производству лесоматериалов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ved-stat.ru/pub/232-export-wood>
5. Журнал «ЛесПромИнформ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lesprominform.ru/jarchive/articles/itemsho>

Красильников Олег Юрьевич

д-р экон. наук, профессор
ФГБОУ ВО «Саратовский национальный
исследовательский государственный
университет им. Н.Г. Чернышевского»
г. Саратов, Саратовская область

ГЛОБАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ НАД ИНТЕРНЕТ КАК НОВЫЙ ПРИЗНАК ИМПЕРИАЛИЗМА

Аннотация: автор статьи считает, что в современных условиях в придачу к предложенным В.И. Лениным пяти признаками империализма возникает шестой – формирование глобального контроля над Интернетом со стороны образований имперского типа. К таковым относятся страны с кланово-олигархическим типом организации государственных институтов. Исследователь называет современный этап в развитии общества интернетизмом, когда роль ведущего общественного класса переходит от пролетариата на индустриальной стадии к интернет-сообществам в эпоху постиндустриализма.

Ключевые слова: политэкономия, империализм, кланово-олигархические институты, Интернет, монополизация, социальные сети, интернетизм.

В современных условиях в дополнение к пяти ленинским признакам империализма [3] добавляется как минимум шестой: образования имперского типа стремятся установить тотальный контроль над глобальной сетью Интернет. Он может выступать в разных формах:

- 1) государственный провайдерский контроль как, например, в Китае;

2) государственно-частный контроль над социальными сетями, например через «Facebook» или сеть «В контакте».

Рассмотрим последнюю форму подробнее. По итогам 2015 года во всем мире в социальных сетях было зарегистрировано 5,7 миллиардов аккаунтов [5]. Это поистине глобальная аудитория.

Не секрет, что государство все активнее использует социальные сети для достижения собственных интересов. Правоохранительные органы давно ведут поиск преступников через Интернет. Просачивается информация о сращивании государственного аппарата и руководства крупнейших социальных сетей [7].

Минкомсвязи РФ разработало законопроект с условным названием «Об автономной системе Интернет». Это комплекс поправок в законы «О связи» и «Об информации...», которые дают государству большие возможности по контролю над всей инфраструктурой российского Интернета [6].

Подобная монополизация глобальной сети таит в себе большую опасность. Заполучив контроль над Интернет, империализм войдет в свою наивысшую стадию. Руководство через Интернет событиями так называемой «арабской весны» или украинским майданом, развязанная информационная война против России подтвердили чрезвычайную работоспособность глобальной паутины как средства манипулирования массами. С помощью социальных сетей можно добиться тотального контроля над умами, о чем так мечтали все диктаторы.

По мнению А.В. Бузгалина, политика развитых стран становится все более консервативной и протоимперской [4]. И в этом смысле такую политику можно назвать империалистической. С точки зрения институциональной теории подобные государственные образования являются кланово-олигархическими. К характеристикам государства как «оседлого бандита» прибавляется авторитарный стиль управления с опорой на господствующие кланы (элиты) тесно переплетенные родственными и финансовыми узами с немногочисленной олигархической прослойкой [1, с. 80].

Таким образом, по мнению некоторых исследователей, если во всем мире наблюдается очевидный возврат к позднему (кланово-олигархическому) феодализму, то для адекватного теоретического противостояния ему должен соответствовать возврат к политэкономии марксизма на обновленной основе. Однако, по нашему мнению, современный этап в развитии общества и экономики более уместным будет назвать интернетизмом, так как все большую роль в социальных связях играет глобальная сеть Интернет.

Решающая роль ведущего общественного класса переходит от пролетариата на индустриальной стадии развития к Интернет-сообществам в эпоху постиндустриализма [2, с. 51]. В идеале возможна организация действительно активных Интернет-партий или даже всемирной Интернет-партии, основанных на тех или иных социальных идеях. Целью таких партий может быть как победа на выборах, так и изменение общественного строя или вообще ликвидация государства как социального института (ведь Интернет-сообщества подтвердили свою способность к самоорганизации). При этом установление империалистического контроля над глобальной сетью чревато созданием сверхтоталитарных режимов и распространением антигуманистических идей.

Список литературы

1. Красильников О.Ю. Неонинституциональная экономика / О.Ю. Красильников. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2002.
2. Красильников О.Ю. Интернетизм – новый этап в развитии политэкономии / О.Ю. Красильников // Общество и экономика. – 2016. – №10.
3. Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма / В.И. Ленин // Полн. собр. соч. Т. 27. – 5-е изд. – С. 299–426.
4. Перспективы левой идеи в постиндустриальном мире: Материалы заседания интеллектуального клуба «Свободная мысль» (г. Москва, 17 марта 2015 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://svom.info/entry/547-perspektivy-levoj-idei-v-postindustrialnom-mire-po>
5. Рейтинг социальных сетей – лучшее. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sd-company.ru/article/rating/social-networking-2015>
6. Чиновники хотят подчинить себе весь российский интернет // Ведомости. – 27.05.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/technology/articles/2016/05/27/642739-chinovniki-hotyat-internetom>
7. Facebook – проект спецслужб и кто такой Марк Цукерберг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://alexandr-palkin.livejournal.com/428878.html>

Кумпилова Анжелика Руслановна

канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой
ФГБОУ ВО «Майкопский государственный
технологический университет»
г. Майкоп, Республика Адыгея

ИНТЕГРАЦИЯ КРУПНОГО И МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: для современной экономической системы России, обладающей значительным потенциалом, одним из ключевых условий устойчивого развития и интеграции в мировую систему хозяйствования является использование принципов предпринимательской экономики. К ним относится и эффективное взаимодействие крупного и малого бизнеса, оказывающее влияние на качество экономического роста.

Ключевые слова: экономика, предпринимательство, малое предпринимательство, интеграция.

Специалисты отмечают, что организационная структура экономики развитых стран включает две подсистемы: «атомистическую», образуемую главным образом независимыми представителями малого бизнеса, и «интегрированную», представленную крупными многоотраслевыми хозяйственными блоками. Под последними в литературе понимаются совокупности фирм, связанных с головными компаниями не только отношениями юридической зависимости (когда появляются дочерние или имущественно зависимые фирмы), но и системой договорных, финансовых, хозяйственных, субподрядных и прочих отношений. Другими словами, хозяйственный блок – это органически связанная часть экономики, коор-

динируемая и управляемая из одного центра. Для примера возьмем хозяйственный блок, образованный компанией-интегратором «Дженерал Моторз», в настоящее время включает примерно 50 дочерних фирм, большое число зависимых и ассоциированных структур, а также около 45 тыс. субподрядчиков, из которых по крайней мере 40% относятся к сфере малого бизнеса. Кроме того, в этот блок посредством научно-технических, сбытовых и других связей интегрировано множество других фирм.

Принципиально важным представляется еще одно обстоятельство: хозяйственные блоки «паутиной» различных отношений связаны и между собой – речь идет в первую очередь о контрактных отношениях, совместных проектах, переплетающихся директоратах, взаимном владении акциями, кредитных отношениях и др. По некоторым оценкам, около 75% американской экономики охвачены такими блоками и, стало быть, лишь 25% ее приходится на долю атомизированного малого предпринимательства.

С другой стороны, очевидна недостаточная развитость интеграционных процессов в отечественной экономике, в том числе по линии взаимодействия малого и крупного предпринимательства; преобладают центробежные силы, тенденции к обособлению хозяйствующих субъектов. Это снижает эффективность как малого, так и крупного бизнеса, способствуя тем самым консервации кризисных тенденций в развитии народного хозяйства.

По мнению А.В. Виленского, будущее российского предпринимательства, в том числе и малого бизнеса, напрямую определяется возможностями формирования тесных кооперационных связей малых и крупных предприятий. Обобщение зарубежного опыта указывает на то, что в рыночной экономике преобладающая часть малых предприятий находится в сфере интересов крупного бизнеса.

При этом устойчивость положения, доходы, финансовые и инвестиционные возможности малых фирм непосредственно зависят от их отношений с крупными предприятиями. Предприятия крупного бизнеса используют рыночную и структурную гибкость малых фирм, их инновационные возможности. Малые предприятия в результате интеграционного взаимодействия получают стабильность, предсказуемость внешней среды, доступ к финансовым, технологическим, информационным, материальным ресурсам. Далее автор заключает: содержание разнообразных форм производственного, сбытового, научно-технического и иного взаимодействия крупных и малых хозяйственных структур соответствует критериям сущности поддержки малого предпринимательства; крупный бизнес по существу является элементом внешней среды малого предпринимательства, поскольку играет ведущую роль в рыночной экономике и обладает большим потенциалом поддержки малых предприятий.

А.Р. Яковлев указывает на невозможность эффективного существования малого предпринимательства в хозяйственном пространстве без включения его в общую структуру крупномасштабной экономики.

При этом возможны как взаимовыгодные формы сотрудничества, так и формы агрессивного поглощения и насильственного присоединения малых фирм для реализации интересов крупных предприятий. Эффективность малых предприятий, продолжительность их жизненного цикла определяются возможностями сосуществования и поддержки со стороны

крупномасштабного производства. При этом определение статуса, роли и функций субъектов малого и крупного бизнеса, а также выявление приоритетов и совместных интересов при решении общих задач становится необходимым и достаточным условием достижения положительных эффектов функционирования. Чтобы оценить эффективность взаимодействия малых и крупных предприятий, часто применяют термин «синергизм», предложенный известным экономистом и теоретиком в области стратегического менеджмента И. Ансофф, охарактеризовавшим его как разницу между совокупным эффектом совместного использования ресурсов и суммой частных эффектов от использования тех же ресурсов по отдельности. Применительно к рассматриваемой проблеме, это решение вопроса взаимосвязи между крупными и малыми предприятиями, которая приводит к достижению больших результатов, чем в тех случаях, когда они же функционируют автономно.

Список литературы

1. Дашков П. Предпринимательство и бизнес: Учебное пособие / П. Дашков [и др.]. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2005.
2. Ичитовкин Б. Малые формы хозяйствования. – М.: Экономика, 2011.
3. Дорошенко А.В. Эффективность взаимодействия крупного и малого бизнеса в современной российской экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/50/6426/> (дата обращения: 29.05.2017).

Курбанова Малика Маликжановна

магистрант

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный
университет экономики и управления «НИНХ»

г. Новосибирск, Новосибирская область

МОДЕЛЬ И МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: автор статьи отмечает, что в научной литературе проблема эффективности занятости органов местного самоуправления выявлена весьма слабо. Необходимо сформировать оптимальную структуру управления, гибкую, соответствующую особенностям управления на каждом управленческом этапе. Нахождение баланса между деятельностью органов государственной власти и частными предприятиями, учреждениями на территории муниципального образования является важной задачей. Сегодня Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления» не разграничивает полномочия представительного и исполнительного органа власти. Поэтому на практике вновь возникают проблемы, связанные с неразграниченностью предметов ведения.

Ключевые слова: органы местного самоуправления, механизм, эффективность муниципального управления, устойчивость политической системы, устойчивость экономической системы.

В научной литературе проблема эффективности занятости органов местного самоуправления выявлена весьма слабо. Существует общество

исследователей, какие разрабатывают проблемы эффективности в разнообразных организационных системах. Некоторые исследователи в своих работах пытаются переложить некоторые бизнес рычаги на структуры государственного управления – Г. Саймон, но данная попытка применима для государственной системы США и не может быть перенесена на муниципальные образования России.

Понятие внешней и внутренней эффективности и как они сказываются на общей эффективности организации, также ими изучаются рациональные модели трудовых отношений. К данной группе авторов можно отнести В. Бовыкина, Г. Минцберга, Р. Муэрс, А.Ю. Блинова и др. специалистов управления. Довольно много работ, посвященных экономической эффективности органов местного самоуправления: А.Г. Воронина, В.А. Лапин, А.Н. Широков, А. Ряховская и т. д.

Муниципальная наука, получившая начало своего развития в XIX в., убедительно подтверждает вывод о том, что жесткая централизация власти, подчинение интересов территориальных общностей интересам центра, вмешательство во все вопросы личной жизни являются причинами разрыва связей между обществом и властью. Граждане отстраняются от управленческой деятельности, превращаются в пассивный объект манипуляций со стороны органов власти. Такое положение приводит к стагнации системы, постепенной ее деградации [3, с. 17].

Для эффективного управления местным сообществом необходимо оптимальное определение территории муниципального образования с учетом географических факторов и хозяйственных связей. Необходимо сформировать оптимальную структуру управления, гибкую, соответствующую особенностям управления на каждом управленческом этапе. Неотъемлемой задачей органов местного самоуправления является нахождение баланса между деятельностью органов государственной власти, органов власти субъекта федерации и частными предприятиями и учреждениями на территории муниципального образования для максимально полного удовлетворения интересов населения данной территории. Именно в этом заключается эффективность деятельности органов местного самоуправления.

Администрация представляет собой сложный механизм с разнородными функциональными обязанностями и различным содержанием работы. Результат работы каждого из структурных подразделений определяет интегральную характеристику совокупности создаваемых условий, обеспечивающих самодостаточность развития личности, домашнего хозяйства. При этом следует отметить, что показатели внутренней эффективности структурных подразделений будут во многом совпадать, в то время как показатели внешней эффективности будут разниться и достаточно серьезно. Говорить при этом о некой универсальности показателей, как это видят некоторые исследователи, сомнительно. Это связано с тем, что внешняя эффективность определяется потребителями услуг, именно они определяют данные показатели. Любой здравомыслящий человек понимает, что услуги образовательные и медицинские, с точки зрения внешней эффективности, сравнивать проблематично, аналогично услуги в сфере жилищно-коммунального хозяйства и услуги социальные. Показатели внутренней эффективности в определенной их части могут сравни-

ваться, и в этом нет, какого-либо противоречия, поскольку природа данных показателей имеет общие корни, организационные, правовые, технологические, экономические и иные. Непременным требованием к системе показателей является ее гибкость. В процессе деятельности во временном разрезе порой меняется значимость тех или иных задач. Это является следствием изменения поведения элементов внешней среды. Связано это с изменениями, которые проходят в поведении элементов внешней среды управления. Другим важным аспектом проблемы является проблема сравнимости результатов, подсчета синтезирующих показателей. На практике оцениваются только отдельные стороны выполнения функциональных обязанностей [4, с. 29].

Бесспорно, муниципальное образование, как и любая организация, зависит от особенностей функционирования среды управления.

Органы местного самоуправления, обладая одной из особенностей государственных властных структур, действуют постоянно и повсеместно. В силу своей властной природы они не могут быть вытеснены с территории, как это происходит с коммерческими организациями. Однако невнимание к внутренней среде напрямую связано с неэффективной работой органов местного самоуправления.

Эффективность муниципального управления напрямую связана с наличием современной бюрократии, которая должна обладать высоким профессионализмом, стратегическим инновационным мышлением. Современная бюрократия как фактор эффективности муниципального управления должна находиться под постоянным контролем представительных органов власти и населения.

Устойчивость, стабильность политической и экономической системы, и общественных отношений – это их состояние, на тот момент когда совершающееся перемены не ведут к срыву нормативно-ценностной базы процессов жизнедеятельности людей, когда всякие аномалии и действия субъектов (политических, экономических и пр.) вносят исправления реализацией определенных, легитимных норм. Неправомочные действия посягаются правомочными [2, с. 46].

Итак, мы смогли пронаблюдать, что факторы эффективности в деятельности органов местного самоуправления перекликаются как с факторами государственной эффективности, так и с факторами эффективности в менеджменте.

Возможно, на первый взгляд, данный механизм выглядит весьма сложным и громоздким, но попытаемся разобраться с ним на конкретном примере.

Потребителями образовательных услуг на территории муниципального образования являются ученики и в какой-то мере их родители. Если родителей по каким-то причинам не устраивает работа школы, в которой учатся их дети, они идут к директору и пытаются совместно решать данную проблему. Например, родителей беспокоит отсутствие достаточного количества учебников. Для полноценного учебного процесса необходим полный комплект учебной литературы по всем предметам. На практике дети не получают достаточного количества учебников по истории и русскому языку. Измерителем данной проблемы будет являться соотношение необходимого количества учебных пособий к реально имеющимся.

Если директор сам не в состоянии разрешить сложившуюся ситуацию он обращается в Управление образованием. Управление образованием должно четко отслеживать проблемы, с которыми обращается население. А школы должны поощрять обращение родителей по любым вопросам, только тогда муниципалитет сможет реагировать на проблему и решать ее в зачаточном состоянии.

В данном случае Управление образованием не в состоянии решить эту проблему из-за отсутствия необходимых финансовых средств. Изыскать данные средства в состоянии администрация муниципального образования, которая, разрабатывая бюджет на следующий год, должна предусмотреть необходимые финансовые средства на приобретение необходимого количества учебной литературы.

Далее, как видно на схеме, система начинает работать в обратном порядке. Утверждая предложенный бюджет, представительный орган предоставляет возможности для решения насущной проблемы своих избирателей.

Исполнительная власть передает Управлению образованием необходимые полномочия для решения проблемной ситуации. Управление образованием спускает в школы необходимые указания и распоряжения, а также разрабатывает измерители, которые позволят отслеживать в дальнейшем эффективность работы школ.

Сегодня Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления» не разграничивает полномочия представительного и исполнительного органа власти. Поэтому на практике мы вновь получаем проблемы, связанные с неразграниченностью предметов ведения. Процесс принятия решения тормозится из-за желания исполнительного или представительного органа взять на себя как можно больше власти. Постоянно возникают трения по поводу того, кто (мэр или представительный орган) могут инициировать тот или иной нормативно-правовой акт. И здесь речь уже не идет о процессе эффективного принятия решения, вопрос встает иначе, а будет ли вообще принято решение, значимое для жителей муниципального образования [1].

Список литературы

1. Научно-практический комментарий к Федеральному закону от 6 октября 2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» / Под ред. В.В. Володина. – Саратов: Изд-во ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права», 2013. – 348 с.
2. Аминов И.Р. Конституционно-правовое обеспечение самоопределения народов в Российской Федерации // Вестник Башкирского института социальных технологий. – 2014. – №4 (25). – С. 69–72.
3. Аминов И.Р. Взаимодействие государства и местного самоуправления в Российской Федерации // Актуальные проблемы государства и общества в области обеспечения прав и свобод человека и гражданина. – 2016. – №19–2. – С. 239–242.
4. Аминов И.Р. Межмуниципальное сотрудничество, формы и проблемы правового регулирования / И.Р. Аминов, С.К. Руденко // Экономика, социология, право. – М., 2014. – №4. – С. 143–145.

Курбанова Малика Маликжановна

магистрант

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный
университет экономики и управления «НИНХ»

г. Новосибирск, Новосибирская область

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО РАЗВИТИЮ И РЕГУЛИРОВАНИЮ ЭКОНОМИКИ АДМИНИСТРАЦИИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация:** как отмечает автор, устойчивое социально-экономическое развитие региона определяется его возможностью обеспечивать положительную динамику улучшения уровня жизни населения, используя в этих целях новые факторы и условия, в том числе сбалансированное воспроизводство экономического, социального, природно-ресурсного и экономического потенциала, расположенного на его территории. На текущий момент в Новосибирской области формируется медико-технологический кластер. Развитие полимерного кластера даст ряд экономических и социальных эффектов для Новосибирской области.*

***Ключевые слова:** концепция, государственная программа, кластер, программа импортозамещения.*

В рамках реализации региональной политики импортозамещения главным направлением следует считать достижение высокого уровня конкурентоспособности региона. Этот уровень рассматривается с точки зрения концепции устойчивого развития, как его способности производить конкурентоспособную продукцию и услуги, востребованные на отечественном и зарубежных рынках [3].

Однако следует понимать, что процесс импортозамещения не будет воплощён в жизнь, если власти не создадут благоприятные условия ведения бизнеса для инвесторов, среди которых можно выделить следующие: привлечение инвестиций в формирование новых производственных мощностей и модернизацию действующих; проектное финансирование; налоговые льготы; смягчение кредитной политики; гармонизация стандартов с мировыми рынками; создание устойчивой регуляторной среды; трансфер технологий и создание с его помощью компетенций [7].

Следует отметить, что власти Новосибирской области учитывают вышеуказанные условия и ведут политику, направленную на повышение конкурентоспособности региона и повышение благосостояния населения, что подтверждается следующими достижениями: Новосибирская область занимает первое место по степени интенсивности конкуренции и четвертое место по развитию ГЧП, пятое место по поддержке малого и среднего бизнеса, пятое место в рейтинге инновационного потенциала населения и восьмое в рейтинге инновационного развития российских регионов. В апреле 2016 года Новосибирская область вошла в топ-десять регионов Национальной стратегической инициативы, её индекс развития промышленности превышает 100%. А сосредоточение научных кадров в Новосибирске в 1,5 раза выше общероссийского показателя [2].

Направление развития территории в целом определяется общей (базовой) стратегией региона. В частности, для Новосибирской области общая стратегия региона и ключевые направления социально-экономического развития находят своё выражение главным образом в документе «Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года», утвержденном в соответствии с постановлением Губернатора Новосибирской области от 03.12.2007 №474 [9].

Являясь несырьевым регионом, Новосибирская область планирует сконцентрироваться на развитии инновационной промышленности, информационных технологий, медицины и производстве новых материалов.

Также в Новосибирской области действует государственная программа «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015–2021 годы», которая преследует 3 основные цели. Во-первых, создание благоприятных условий, способствующих эффективной реализации инвестиционной политики в Новосибирской области. Во-вторых, формирование условий для развития инновационных процессов (инновационной экономики) на территории Новосибирской области. В-третьих, реализация парковой и кластерной политики в Новосибирской области [4].

Существует ряд других государственных программ Новосибирской области, документов стратегического планирования развития Новосибирской области и крайне важно решать задачи импортозамещения в регионе с учётом этих программ, установок и приоритетов для того, чтобы достичь устойчивого развития экономики в будущем и повысить благосостояние населения Новосибирской области.

Главными приоритетными направлениями инвестиционной политики Новосибирской области выбраны парковая и кластерная. Цель парковой политики – формирование и развитие парковых проектов на территории Новосибирской области, способствующих росту производства конкурентоспособной продукции и услуг [5].

В регионе уже успешно созданы государственные и негосударственные парковые проекты, среди которых Промышленно-логистический парк, Академпарк, Биотехнопарк, Медицинский технопарк, Частный индустриальный парк «Новосиб». Цель кластерной политики – экономический рост и диверсификация экономики благодаря совершенствованию конкурентоспособности предприятий – поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, формирующих кластеры [6].

В регионе функционирует Центр кластерного развития Новосибирской области на базе ГКУ НСО «Центр регионального развития», который реализует свою деятельность по принципу «одного окна».

С учётом программы импортозамещения, в Новосибирской области на начало 2017 года оформлены 3 кластера: Информационных и биофармацевтических технологий, Научно-производственный кластер «Сибирский наукополис», Кластер производителей сельскохозяйственной техники, машин и оборудования. На текущий момент формируется Медико-технологический кластер.

На сегодняшний день Новосибирская область активно осваивает программу импортозамещения. В частности, достигнуты успехи в сельском

хозяйстве: за 2014–2015гг. импорт мясной продукции в Новосибирскую область снижен на 56% с 35 до 15,3 тыс. тонн, импорт других продуктов животного происхождения – на 18% с 25,8 до 21 тыс. тонн. За 2015 год на 10,4 тыс. тонн выросло производство молока, на 3,7 тыс. тонн – мяса, на 6,35 тыс. тонн – рыбы. Положительные результаты отмечены и в растениеводстве: валовый сбор зерна вырос на 23%, выработка муки на 58,7%, крупы – на 29,9%. Данные показатели достигнуты за счет установления новых межрегиональных связей по поставкам различных видов продукции, а также в связи с ростом объемов производства сельхозпродукции, достигнутым благодаря успешной реализации госпрограммы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия» [10].

Положительная динамика наблюдается по решению задач импортозамещения высокотехнологичной продукции и в медицине. В июне 2016 года запущена первая очередь Медицинского промышленного парка, в линейку которых вошли: эндопротезы крупных суставов – до 20 000 единиц в год, экзопротезы и их компоненты – до 22 500 единиц в год, конструкции для травматологии и ортопедии, на основе металла и других материалов (биodeградируемые конструкции) – 50 единиц в год, аппаратно-программные комплексы для реабилитации – 1 000 единиц в год [8].

Основные параметры проекта Медицинского промышленного парка: будет создано не менее 143 рабочих мест, объём будущих налоговых поступлений будет равен 2 629 млрд рублей.

Фондом развития промышленности в 2015 году был одобрен и профинансирован в размере 150 млн рублей проект «НЭВЗ-Керамикс» по производству нанокерамических протезов, которые можно эксплуатировать в 2 раза дольше обычных (до 20 лет). Кроме задачи импортозамещения реализация производства такой продукции в России даст возможность минимизировать число повторных операций, которые приходится проводить, применяя дешёвые модели более низкого качества. В планах к 2017 году занять до 20% рынка эндопротезов тазобедренного сустава. Основные параметры проекта: будет создано более 55 рабочих мест, ожидаемый объём выручки составит 1 млрд рублей, объём будущих налоговых поступлений будет равен 217 млн рублей.

Также планируются к реализации и другие проекты, которые находятся на этапе комплексной оценки – это проекты по производству бытовых и промышленных тепло- и электрогенераторов, а также по созданию технологической линии производства силовых модулей для железнодорожного транспорта.

Следуя программе импортозамещения, Новосибирская область налаживает как межрегиональные, так и межгосударственные контакты. Например, власти региона в марте 2016 года приняли участие в круглом столе в Центре импортозамещения и локализации в Санкт-Петербурге, на котором были выдвинуты для обсуждения вопросы развития медицинской и фармацевтической промышленности Новосибирской области в рамках взаимовыгодного сотрудничества с Санкт-Петербургом. В марте 2015 году власти региона встречались с делегацией из Германии и ЮАР с целью укрепления внешнеэкономических связей и договорились о поставках из Африки морских деликатесов, фруктов и мяса.

На текущий момент в регионе продолжается работа по совершенствованию механизмов импортозамещения и разработка подходов к стимулированию данного процесса. Формируются новые кластеры, государственные и негосударственные парковые проекты, которые как центры экономической активности и производства промышленной и инновационной продукции, являются одними из самых важных инструментов реализации политики импортозамещения в Новосибирской области.

Для стимулирования импортозамещения следует постоянно пересматривать комплекс проводимых мер и редактировать их с учётом окружающей среды. Опыт успешной реализации политики импортозамещения в разных странах показывает, что прежде всего необходимо:

- устанавливать пониженную процентную ставку по кредитам;
- устанавливать налоговые послабления (пониженную ставку НДС при реализации продукции, произведенной в России);
- разрабатывать и внедрять внятное регулирование;
- ограничивать административное давление;
- упрощать процесс регистрации и лицензирования деятельности;
- устанавливать процентные квоты;
- развивать логистические цепи и интеграционные взаимодействия.

Для стимулирования импортозамещения в Новосибирской области следует создать новый кластер – полимерный, целью которого будет являться создание производственного потенциала и технологических возможностей для выпуска конкурентоспособной полимерной продукции с целью замещения импортной, а также выход на отечественный рынок глубокой переработки полимеров. Наличие ряда конкурентных преимуществ Новосибирской области, таких как концентрация научно-исследовательских институтов, выгодное экономико-географическое положение, диверсифицированная структура реального сектора экономики, масштабное развитие транспортной отрасли и межрайонной транспортной инфраструктуры и логистики благоприятно способствуют формированию данного кластера. Согласно аналитике, мировое производство полимеров (термопластов и полиуретанов) в 2015 году достигло 269 миллионов метрических тонн, из них всего 2,6% приходилось на долю стран СНГ (включая Россию) [10].

Учитывая существенный сырьевой потенциал России, антироссийские санкции, девальвацию рубля, курс государства на импортозамещение, напряжённую геополитическую обстановку в мире, следует организовать производство определённых полимерных материалов на территории России. Например, полимеров для оборонной промышленности, в частности препрегов, одно из применений которых – изготовление бронешлемов, так как на данный момент импорт препрегов, предназначенных для военных целей, запрещен в Россию. Не менее значимым будет организация в России завода по производству нефтеполимерных смол фракции C5, C9, C5/C9, одно из применений которых производство клеев-расплавов для мебели и упаковочной промышленности. Обозначив значимость развития полимерного кластера в России, следует отметить, что Новосибирская область благодаря своим конкурентам преимуществам, особенно мощной научной базе, которая очень важна для производства, тестирования рецептур и опытных образцов, является благоприятным местом для

формирования полимерного кластера, реализации вышеперечисленных проектов производства импортозамещающих полимеров.

Развитие полимерного кластера даст ряд экономических и социальных эффектов для Новосибирской области. Во-первых, приведёт к удешевлению товаров внутреннего потребления – мебели, упаковки и т. д. Во-вторых, способствует созданию новых рабочих мест. В-третьих, приведёт к увеличению объёмов налоговых поступлений. В-четвёртых, способствует разработке новой продукции для оборонной промышленности России. В-пятых, кластер выступит катализатором развития науки, технического образования и бизнеса в Новосибирской области. Таким образом, следует сделать вывод о целесообразности внедрения полимерного кластера на территории Новосибирской области, который может стать её дополнительным брендом, и повысить в целом ВВП страны.

Список литературы

1. Аналитический портал Statista.com // Statista.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/282732/global-productionof-plastics-since-1950>
2. Владимир Городецкий: «Новосибирская область имеет все шансы стать модельным примером развития России». ПВ.РФ. 28 Июня 2016 // Международный промышленный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://promvest.info/ru/obzoryi/vladimirgorodetskiy-novosibirskaya-oblast-imeet-vse-shansyi-statmodelnyim-primerom-razvitiya-rossii>
3. Гаврилина Н.Е., Савчук А.Э., Неупокоева Е.А. Политика импортозамещения в современной экономике России. Роли, Северная Каролина, США: LuluPress, 2015. – 110 с.
4. Государственная программа Новосибирской области // Инвестиционный портал Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.invest.nso.ru/ru/content/gosudarstvennayaprogramma>
5. Концепция парковой политики Новосибирской области // Инвестиционный портал Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.invest.nso.ru/ru/content/parkovaya-politika>
6. Концепция кластерной политики Новосибирской области на 2012–2015 годы и на период до 2020 года // Инвестиционный портал Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.invest.nso.ru/ru/content/klaster-naya-politika>
7. Лабькин А. Импорт – на замещение // ExpertOnline. 2015. 2 марта // ExpertOnline [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2015/03/2/import---na-zameschenie/>
8. Первая очередь Медицинского промышленного парка запущена в Новосибирской области // Информационный портал «Академия новостей» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://academ.info/news/36217>
9. Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nso.ru/sites/test.new.nso.ru/wodby_files/files/migrate/activity/SocioEconomic_Policy/strat_plan/Documents/1654.pdf
10. Центр кластерного развития Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cluster-nso.ru/ru/ccd/general_information/

Лахтионов Евгений Павлович

студент

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»
г. Москва

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КЛИЕНТОВ КАК МЕТОД ОПТИМИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК

***Аннотация:** в статье проведена аналитика по распределению продаж баллонов в рамках дней недели и секторов. Показана методология взаимодействия с клиентами и другими отделами. Продемонстрированы результаты работы кластеризации.*

***Ключевые слова:** оптимизация грузовых перевозок, экономический кризис, Россия, перевозка опасных грузов, факторы удорожания транспортных ресурсов, влияние внешнеэкономических факторов.*

Введение

Повышение эффективности доставки баллонной продукции до потребителя в надлежащем ассортименте, в требуемые сроки и в тоже самое время с минимальными затратами – одна из важнейших задач, стоящих перед компанией. Для этого необходимо обладать как можно большим количеством информации о клиентах и осуществлять эффективное планирование с учетом их особенностей для качественного удовлетворения запросов потребителей.

Данная проблема особенно актуальна в рассматриваемой компании, так как обслуживаются большие по площади территории, и работа ведется с множеством разных клиентов. Создание мягких ограничений по доставке позволят конструировать более оптимальные маршруты развоза продукции, что позволит значительно снизить затраты предприятия на транспорт, топливо и т. д.

Основной принцип. В связи с тяжелой экономической ситуацией, когда увеличение новых продаж крайне затруднительно, особое значение приобретает снижение издержек в рамках компании. Расходы на перевозку опасных грузов занимают значительную долю в них, поэтому основная задача – оптимизация таких затрат. Одним из таких проектов по оптимизации является кластеризация клиентов. Основная идея проекта заключается в группировке клиентов по кластерам по географическому или иному принципу с соответствующим расписанием. Соответственно, группируя клиентов и присваивая им специальный график, уменьшаются издержки за счет уменьшения пробега и количества использованных автомобилей, а также выравнивается распределение потребления баллонов в рамках недели за счет ограничения дней доставок и укрупнения поставок.

Таблица 1

Распределение перевезенных баллонов по филиалам
в рамках дней недели за 2016 год

Филиалы	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс	Общий итог
Брянск	12079	10480	12472	12451	14285	2411	288	64466
Калининград	8067	6776	7285	8466	7750	229		38573
Москва	118723	126927	132546	128802	129452	29138	1268	666856
Нижний Новгород	2345	2468	2367	1985	3278	70		12512
Самара	30520	34153	36049	34043	31092	6060	4827	176743
Санкт-Петербург	58921	51097	61516	54300	45497	16762	11427	299519
Общий итог	230655	231901	252234	240046	231353	54670	17809	1258668

По данным из таблицы 1 видно, что потребление в рамках недели крайне неравномерное, причем в различных регионах дни с пиковой нагрузкой могут быть разные. Кроме того, для сглаживания пиков хорошо подойдут выходные дни, стимулирование потребления в которые также являются достаточно важной задачей, которую способна решить кластеризация клиентов.

В рассматриваемой компании в качестве графиков используются будние дни (понедельник-пятница), с определенным количеством дней в зависимости от объемов потребления кластеров. Наиболее часто встречающиеся: понедельник-среда-пятница, вторник-четверг. При этом в выходные дни осуществляется доставка в любой кластер, благодаря чему спрос в эти дни увеличивается.

Существенной проблемой данного проекта являются срочные доставки не по графику, поэтому необходимо прикладывать все усилия, чтобы минимизировать их количество. В рассматриваемой компании после введения кластеризации были обновлены дополнительные соглашения с клиентами с указанными графиками, а группа обслуживания клиента была дополнительно проинструктирована и обучена. Кроме того, любая доставка, осуществленная вне графика, заносится в специальный файл с комментариями (рисунок 1) и в дальнейшем обсуждается на общих совещаниях.

март			
01.03.2017	ср	вт,чт,сб	дерева Заневка, Занев
07.03.2017	вт	пн,ср,пт	пр. Стачек, д. 47
07.03.2017	вт	пн,ср,пт	Литейный пр., д. 37/39
09.03.2017	чт	пн,ср,пт	пр. Обуховской обороны
09.03.2017	чт	пн,ср,пт	Санкт-Петербург, пр. С
10.03.2017	пт	вт,чт,сб	пос. Парголово, Комен
10.03.2017	пт	вт,чт,сб	Политехническая
15.03.2017	ср	вт,чт,сб	пр. Луначарского, д. 45
15.03.2017	ср	вт,чт,сб	Всеголовский район, Т
17.03.2017	пт	вт,чт,сб	пос. Парголово, Комен

Рис. 1. Список доставок, осуществленных
не по графику с комментариями

Кластеризация клиентов на примере региона Ленинградской области. Кластеризация клиентов подразумевает достаточно большую и трудоемкую аналитическую работу. В первую очередь необходимо отобразить всех клиентов на карте (рисунок 2) за определенный период (например, год) для того, чтобы можно было оценить их географическую близость, которая является одним из самых важных критериев для группировки.

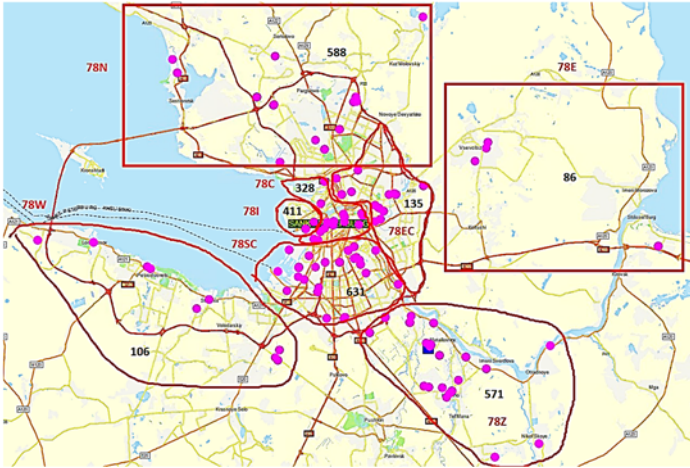


Рис. 2. Карта клиентов Санкт-Петербурга и ближайших районов с кластерами и средним недельным потреблением в баллонах

После визуальной оценки, происходит предварительная разбивка по кластерам и проводятся расчеты для понимания насколько данная модель адекватна. Для этого в первую очередь оцениваются следующие факторы: недельное потребление, частота поставок, предпочтительные дни (у клиентов могут быть особые производственные графики) (таблица 2).

Таблица 2
Распределение перевезенных баллонов по Ленинградской области в рамках кластеров

Код	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс	Об- щее	Не- деля	Описание	Кол-во клиентов
78FE	5161	4052	5312	5047	4885	504		24961	1135	Тихвин	10
78SC	2387	3271	2488	1676	3534	533		13889	631	Юг Спб	73
78N	2442	2822	3905	1672	2379	177		13397	609	Север Сп	51
78Z	2609	2807	2230	2557	2328	494		13025	592	Металло- строй	63
78I	2069	2670	2813	2283	1771	212		11818	537	Васильев- ский ост- ров	5
М	2236	1633	1999	1351	3886	699		11803	536	Бала- шиха/Тже- ль	2
78P	2454	1596	672	1076	2028			7826	356	Псков	1
78V	3192	1104	1152		480			5928	269	Вологда, Череповец	2
78S	2160	1008		288	1392			4848	220	Сортавала	1
78GN	505	1145	508	1105	621	767		4651	211	Новгород- ская об- ласть	16

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

78C	787	942	608	840	1046	200	36	4459	203	Центр Спб	49
78EC	629	445	535	446	825	93		2973	135	Восток Спб	37
78W	460	381	319	380	497	292		2329	106	Ломоносов, Петергоф	28
78FN	420	648	360	300	324			2052	93	Север Ленинградской обл	2
78K	713	240	480	480				1913	87	Петрозаводск	1
78E	164	333	353	321	137	111		1419	65	Всеволожск, Кир. Р-н	9
Mur	588		216					804	37	Мурманск	1
78FW		72		48	24			144	7	Кингисепп	1

В соответствии с производственными графиками необходимо сразу определить клиентов, к которым невозможно применить принцип кластеризации ввиду больших объемов потребления, либо по другой причине. В данном случае в кластере «78I» были определены такие клиенты.

После этого полученное потребление оценивают с точки зрения возможностей транспорта, выстраивая ориентировочный график поставок, используя данные по среднему потреблению и учитывая другие особенности клиентов (таблица 3). Один из ключевых показателей в данной таблице – жесткость. Данный параметр определяет степень загруженности автомобилей в данной модели по каждому дню относительно максимальных значений по вместимости.

Таблица 3

Ориентировочное распределение транспорта в рамках недели по секторам

№ машины	Понедельник		Вторник		Среда		Четверг		Пятница	
	Сектор	Баллоны	Сектор	Баллоны	Сектор	Баллоны	Сектор	Баллоны	Сектор	Баллоны
1	78C	26	78N	31	78C	26			78C	26
2										
3										
4	78C	38	78N/78E	33	78C	38			78Z	31
5	TBC3	36	78N	40	TBC3	36	78E	65	TBC3	36
6	78C	50	78W	53	78SC	57	78W	53	78Z/78FW	29
7	78SC	115	78N/78E	45	78SC	115	78E	117		
8	78GN	106	78Z	90	78Z	112	78GN	105	78Z	112
9	78SC	115	78Z	112	78SC	115	78Z	112	78SC	115
10	78I	107	78I	107	78I	107	78I	107	78I	107
11			78N	237			78N	237	TBC3	196

Итого	593	748	606	796	652
Жесткость	55,4%	68,4%	49,0%	78,2%	53,4%

После запуска проекта необходимо внимательно отслеживать динамику поставок по данным кластерам и в целом, так как матрица клиентов не является статичной информацией. Кроме этого, важно оценивать насколько критична обратная связь от отдела продаж и клиентов, и соблюдать баланс, так как неадекватная модель кластеризации может негативно отразиться на показателях прибыли.

Результаты кластеризации

Для наиболее точной оценки влияния кластеризации на показатели компании, целесообразно при сравнении использовать аналогичные периоды прошлых лет. Это позволит в значительной степени нивелировать влияние сезонности. В рассматриваемом случае был взят период с 32 по 52 недели 2015 года (до кластеризации) и с 32 по 52 недели 2016 (после кластеризации) в рамках доставки тем клиентам, которые подпадают под данный проект.

На рисунке 3 видно, что использование транспорта стало более ровным.

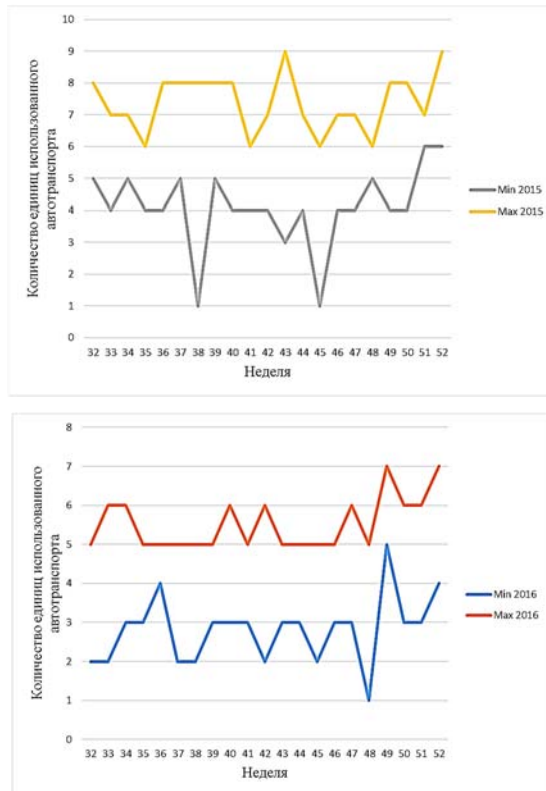


Рис. 3. Минимальное и максимальное использование автотранспорта в рамках недели в 2016 по сравнению с 2015 годом

Визуальные представления подтверждают и расчеты. Для оценки равномерности распределения было использовано стандартное отклонение в рамках недели. Данный показатель определяет насколько в среднем отличается количество использованного транспорта в разные дни в рамках недели:

$$(\delta) 2015 = 1,35$$

$$(\delta) 2016 = 1,13$$

В 2016 году этот показатель улучшился на 15% по сравнению с предыдущим годом.

Аналогично, как и с транспортом, важно оценить равномерность потребления баллонов. На рисунке 4 видно, что потребление баллонов заметно выровнялось.

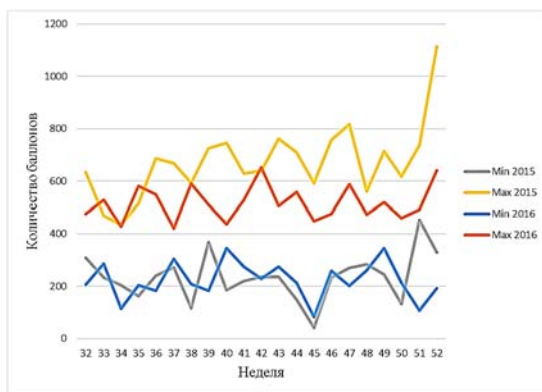


Рис. 4. Минимальное и максимальное количество перевезенных баллонов в рамках недели в 2016 по сравнению с 2015 годом

Используя стандартное отклонение, определяем насколько в среднем отличается количество перевезенных баллонов разные дни в рамках недели:

$$(\delta) 2015 = 181$$

$$(\delta) 2016 = 117$$

Данный показатель улучшился на 55% по сравнению с предыдущим годом.

Это достаточно важно не только с точки зрения логистики, но с точки зрения производства, так как более ровный спрос позволяет эффективнее управлять запасами.

Для оценки общих транспортных показателей компании, лучше взять наиболее близкий период, так как стоимость перевозок подвергается влиянию инфляции и повышению цен на топливо и периодически пересматривается. Так как период сравнения содержит разное количество месяцев, то целесообразно использовать ключевые показатели эффективности, принятые в компании – «Рубль/баллон», «Километр/баллон».

По данным из таблицы 4 видно, что эти показатели также показали улучшение.

Таблица 4

Общие транспортные показатели до кластеризации и после

	До (1–7 2016)	После (8–12 2016)
Объем перевозок, в баллонах	170654	142754
Пройденный километраж, в километрах	591263	470035

Стоимость, в рублях	23 936 393	19 668 636
Рубль/баллон	140,26	137,78
Километр/баллон	3,46	3,29

Таким образом с целью повышения эффективности взаимодействия работы с клиентами с помощью кластеризации важно отметить следующие необходимые мероприятия:

1. *Группировка клиентов.*

В первую очередь необходимо сгруппировать клиентов по определенному признаку. Обычно в качестве такого признака используется географическое положение.

2. *Выявление особенностей производственного цикла клиентов.*

Так как рассматриваемая компания работает с клиентами из разных отраслей, то проводя группировку неоднородных потребителей, важно учитывать специфику каждого.

3. *Анализ потребления продукции полученных групп в целом и отдельных клиентов.*

Необходимо проанализировать общий объем потребления полученный группы и частоту поставок в частности для построения наиболее оптимального графика.

4. *Разработка графика поставок с учетом текущих транспортных ресурсов.*

После анализа потребления и частоты, необходимо разработать наиболее оптимальный график поставок с учетом работы автотранспорта.

Список литературы

1. Отчеты работы компании за 2016 год.

Макарова Алина Игоревна

магистрант

Михеева Мария Альбертовна

канд. социол. наук, доцент

ЧОУ ВО «Самарский институт управления»

г. Самара, Самарская область

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ДЛЯ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ В ООО «ЛУКОЙЛ-УРАЛНЕФТЕПРОДУКТ»

Аннотация: в работе приведены некоторые общие векторы, реализация которых может стать основой эффективной реализации системы мотивации для новых сотрудников в ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт». Обоснована важность формирования у работников понимания того факта, что уровень эффективности их ежедневной деятельности, степень выполнения (и перевыполнения) поставленных задач – доминантный фактор, детерминирующий уровень материального стимулирования.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, новые сотрудники, вознаграждения.

Разработка системы мотивации для новых сотрудников такого крупного объединения как ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» требует комплексного, целостного подхода.

Основная цель системы – формирование у новых работников, во-первых, чувства удовлетворенности от труда; во-вторых, чувства «соучастия», принадлежности к коллективу; в – третьих, устойчивого понимания того факта, что конечный результат деятельности конкретного работника – основа синергетического эффекта деятельности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» в целом.

Система мотивации, с нашей точки зрения, должна быть детерминирована оптимальным сочетанием факторов материального и нематериального стимулирования и может быть реализована в контексте следующий направлений.

Во-первых, целесообразно актуализировать практику выплаты новым работника дополнительного объема вознаграждений при достижении ими целевых установок деятельности в рамках конкретного рабочего места либо КРІ (ключевых показателей эффективности). При этом важно изначально сформировать у новых работников однозначное понимание того факта, что уровень эффективности их ежедневной деятельности, степень выполнения (и перевыполнения) поставленных задач – доминантный фактор, детерминирующий уровень материального стимулирования.

Во-вторых, премирование работников, чьи результаты качественным образом положительно отличаются от достижений коллег. Целесообразно реализовывать материальное стимулирование тех новых работников, инновационные предложения которых, поданные в «банк идей» нашли свою практическую реализацию, оказались эффективными. Подобная практика должна носить системный, периодический (вероятно, один раз в квартал) характер, что позволит достичь некоторого инновационного «движения».

В-третьих, предоставление того, что принято называть «расширенный социальный пакет». При этом каждый новый сотрудник, при достижении им некоторых заданных целевых показателей, может определить один из трех «вариантов»: медицинское страхование (самого работника, членов его семьи), оплата предприятием посещений работников физкультурно-оздоровительных центров, субсидирование предприятием стоимость туристических поездок работника.

Таким образом, новые работники, ставшие членами большой команды ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» изначально могут оценить целевую ориентацию компании, где эффективность деятельности каждого сотрудника, каждого рабочего места – залог и базис конечной эффективности предприятия, основа благосостояния всех заинтересованных и участвующих в его прогрессе лиц.

Список литературы

1. Травин В.В. Основы кадрового менеджмента: Практическое пособие. – 3-е изд., исп. и доп. – М.: Дело, 2015.

Максимова Александра Леонидовна

студентка

Институт права и экономики
ФГБОУ ВО «Елецкий государственный
университет им. И.А. Бунина»
г. Елец, Липецкая область

ОПТИМИЗАЦИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ СРЕДСТВАМИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ

Аннотация: в статье рассмотрены основные понятия и характеристики систем управления эффективностью предприятия, показаны важные преимущества и особенности использования СРМ-систем на торговом предприятии.

Ключевые слова: СРМ-система, решения СРМ, торговое предприятие.

Последние несколько лет руководители торговых предприятий выражают значительный интерес к вопросам, которые связаны с управлением эффективностью бизнеса. Автоматизация бизнес-процессов и разумное управление персоналом могут мобилизовать большой потенциал внутренней эффективности предприятий. Все тактические задачи будет правильно решать в контексте выбранной бизнес-стратегии. Чаще всего слабым местом некоторых торговых предприятий является реализация уже существующей стратегии, а это прямо связано с вопросами роста эффективности деятельности предприятия, что невыполнимо без автоматизации бизнес-процессов. В данном контексте можно говорить о системе управления эффективностью предприятия.

Система управления эффективностью предприятия (Corporate Performance Management, СРМ) – это комплекс, объединяющий все процессы, методологии и метрики, необходимые для измерения показателей деятельности организации и управления этими показателями. В литературе можно встретить такие синонимы СРМ-системы, как Enterprise Performance Management (ЕРМ), Strategic Enterprise Management (SEM) и Business Performance Management (BPM).

Рост и обеспечение эффективности предприятия – это комплексная и сложная задача. Управление эффективностью торгового предприятия осуществляется через выявление стратегических целей и управление деятельностью по достижению поставленных задач с использованием приемлемого объема ресурсов (материальных, финансовых, трудовых). Достижение осуществляется с помощью процессов оперативного планирования, организации исполнения, контроля и анализа. При принятии обоснованных управленческих решений нужно подвергать анализу большие объёмы бизнес-информации, уметь быстро оценивать состояние торгового предприятия по разным аспектам.

Решение СРМ включает в себя некоторые интегрированные между собой модули, которые обеспечивают организацию полного цикла управле-

ния эффективностью предприятия: моделирование долгосрочной стратегии развития, определение целей для наиболее быстрого планирования; бюджетирование и планирование – разработка, контроль, анализ разнообразных планов и бюджетов компании; консолидация финансовой отчетности – формирование консолидированной отчетности крупной компании с учетом требований международных стандартов учета; функционально-стоимостной анализ – проведение функционально-стоимостного анализа по некоторым направлениям деятельности или продукции.

Анализируя вышесказанное, можно выделить ряд преимуществ, которые позволяют торговым предприятиям действовать более эффективно. Рассмотрим каждое из них подробнее.

Самым важным преимуществом считается повышение объемов работы по подготовке внутренней отчетности на фоне сокращения персонала. Использование СРМ-систем позволяет облегчить работу сотрудников финансового департамента по созданию финансовой, управленческой и риск-отчетности. Чаще всего, существенные трудозатраты при подготовке различных видов внутренних отчетов вызваны сбором, консолидацией и обработкой первичных данных. Использование электронных таблиц занимает громадный объем усилий при подготовке отчетности. Основная экономия достигается за счет автоматизации поставленных перед предприятием задач. Данные автоматически попадают из бухгалтерских и учетных систем в хранилище, где сверяют и контролируют их качество, исправляют выявленные ошибки.

Следующим преимуществом считается смена рыночного курса предприятия. В условиях постоянно меняющейся экономики предприятия приходится быстро реагировать на изменения бизнес-условий. Финансовая служба должна своевременно формировать и вносить поправки в финансовые планы, которые отражают изменения рыночного курса предприятия. Для этого необходимо собрать реалистичные планы продаж, хозяйственную смету и другие бюджеты, объединить их в единый финансовый план, оценить показатели эффективности и ожидаемую прибыльность продуктов и т. д. Применяя СРМ-систему с поддержкой функций коллективного планирования, с возможностью прогнозирования плановых показателей прибыльности и рентабельности, с учетом рисков, можно сократить процесс создания версии плана до нескольких дней.

Еще одной особенностью, позволяющей работать эффективно, является необходимость оптимизации штата. Дать оценку вкладу каждого отдела, филиала или отдельного сотрудника в общий финансовый результат торгового предприятия, чтобы определить, насколько он ценен, вполне обыденная задача. СРМ-системы помогают рассчитывать финансовый результат с требуемой степенью детализации. Говоря об оценке результативности филиалов, отделов с учетом всех затрат СРМ-инструменты дают возможность настраивать любые многоступенчатые алгоритмы разнесения косвенных расходов, а также могут выполнить обратный расчет и продемонстрировать, как перераспределялись расходы на определенном шаге деятельности торгового предприятия. Иными словами, использование СРМ-систем обеспечивает ясность расчетов, то есть, из чего сложилась та или иная цифра, каковы их прямые и отнесенные расходы.

Важным преимуществом СРМ-систем также можно считать операционную поддержку развития бизнеса. Следует обратить внимание на то,

что быстрый рост и совершенствование бизнеса, сопровождающиеся резким ростом расходов, могут потребовать расширения функций планирования и централизованного контроля над расходами. Применение CRM-систем позволяет не только увеличить количество платежей, не расширяя при этом штат сотрудников, но и исключает возможность неправильного расходования средств. Это помогает наилучшим образом планировать расходы подразделений.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что в большей степени CRM-системы – это методологии, которые находятся в основе планирования, оценки и расчетов. CRM-система дает возможность ускорить все этапы циклов, что позволяет торговому предприятию более гибко и быстро реагировать на изменения экономической и рыночной среды. Перед использованием CRM-системы торговому предприятию следует провести не только внимательный анализ возможностей программного обеспечения, достигаемых результатов и получаемой экономии, но и учесть все прямые расходы и потенциальные выгоды.

Список литературы

1. Амириди Ю. Что такое CRM-система и зачем она нужна финансовому директору / Ю. Амириди // Финансовый директор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fd.ru/articles/158150-qqq-16-m9-chto-takoe-cpm-sistema-i-zachem-ona-nujna-finansovomu-direktoru>
2. Мишин В.М. Исследование систем управления [Текст]: Учебник / В.М. Мишин. – 2-изд., стер. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 527 с.

Моисеев Всеволод Сергеевич
студент

Кметь Елена Борисовна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса»
г. Владивосток, Приморский край

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ К РАЗЛИЧНЫМ ВИДАМ И ФОРМАМ МОБИЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ

Аннотация: в статье представлены результаты полевого исследования, целью которого являлось изучение предпочтений пользователей к различным видам и формам мобильной рекламы. Сформированные по итогам исследования форматы мобильной рекламы в разрезе мобильных (сервисов) представляют практический интерес для рекламодателей в планировании продвижения через мобильные сети и Интернет.

Ключевые слова: мобильная реклама, типология медиаповедения, медиапредпочтения.

Введение

Несмотря на кризисные тенденции в России и СНГ, год 2015 стал годом взрывного развития мобильных технологий, как для российского

рынка мобильной рекламы, так и для всей мировой индустрии в целом. На конец года в России насчитывалось 52 млн. активных пользователей мобильного интернета с 93 млн SIM-карт, установленных в смартфонах, мобильных телефонах и планшетах. Ожидается, что к концу 2018 года доля мобильной рекламы увеличится более чем вдвое и будет составлять 50,9% от всей цифровой рекламы в мире. Это характеризует мобильную рекламу, как один из самых быстро растущих и эффективных, а этим самым привлекательным для рекламодателей, инструментов продвижения как на мировом, так и на российском рынке товаров и услуг [8].

На российском рекламном рынке представлено множество компаний, предлагающих самые различные виды продвижения, в том числе создание мобильной рекламы. Однако зачастую можно видеть ситуацию, когда инструменты мобильной рекламы используются неэффективно – рекламное сообщение не достигает своего целевого потребителя, и, как результат, время и ресурсы, потраченные напрасно и недовольный заказчик. С другой стороны, нередки случаи «перегрева» тех самых инструментов: когда в стремление дать максимум показов или получить высокую конверсию, рекламодатели перенасыщают потребителя информацией о продукте, тем самым вызывая обратный эффект и теряя потенциального покупателя. Всё это, в большинстве своём, происходит из-за неверного распределения ресурсов и неправильного выбора канала мобильной рекламы, что обусловлено использованием неверной (неактуальной) информации, либо её полным отсутствием, о поведении и предпочтениях конечного потребителя рекламы. В результате: мобильная реклама, как вид продвижения, может терять в привлекательности для определённых сегментов рекламодателей, что со временем ведёт к существенному замедлению темпов роста её рынка.

Теория и гипотезы исследования

Все большее распространение получает применение в качестве каналов прямого маркетинга современных технологий, таких как электронные и мобильные средства связи. Это позволяет существенно снизить сроки поступления сообщения адресату, а также наладить оперативную обратную связь.

Прямой мобильный маркетинг обладает рядом преимуществами, основные из которых:

- установление с адресатом прямой связи, без участия каких-либо посредников;
- осуществление рекламной акции при минимальных затратах временных и денежных ресурсов;
- персонализированный контакт с потребителем.

По определению Е. Ромата мобильный маркетинг представляет собой комплекс маркетинговых мероприятий, направленный на продвижение товаров или услуг с использованием средств сотовой связи [9]. Крупное digital-агентство Promo Interactive (лидирующее на российском рынке) дало определение, в котором мобильный маркетинг трактуется следующим образом: маркетинговые и рекламные акции для продвижения товаров и услуг с использованием современных мобильных технологий [4]. Л. Бугаев даёт более широкое понятие: набор маркетинговых мероприятий, которые позволяют

организациям взаимодействовать со своей целевой аудиторией интерактивным образом – с помощью любого мобильного устройства и или (сотовой) сети [1].

Согласно материалам журнала «Маркетинг Менеджмент», мобильная реклама – это лишь один из инструментов мобильного маркетинга [6]. В понятие мобильной рекламы не включены составляющие мобильного маркетинга: разработка промо-приложений, SMS-маркетинг, программы лояльности и маркетинг мобильных социальных сетей (mobile SMM) [7].

Методология исследования

С целью изучения предпочтений пользователей к различным видам и формам мобильной рекламы в марте 2017 г. было проведено полевое исследование по технологии CAWI (Computer Assisted Web Interviewing). В рамках планирования исследования было разработано техническое задание, содержащее все обязательные элементы предложения на исследование.

В качестве генеральной совокупности при проведении опроса рассматривалось население города Владивостока в возрасте от 12–64 лет, являющееся пользователями мобильных устройств. Размер генеральной совокупности рассчитан с учётом коэффициента проникновения мобильного интернета и составил 335709 человек.

Детерминированная преднамеренная выборка при доверительном интервале (погрешности) 5% и вероятности (точности) 95% составила 384 респондента. Предполагалось, что выборка будет являться смещенной в сторону готовых к сотрудничеству и легко достижимых респондентов, а оценки по результатам обследования будут иметь погрешность. Более того, масштаб таких погрешностей, а подчас и их направленность в сторону недооценки или переоценки будут неизвестны. Избрание данного типа выборки обосновано низкими затратами и рядом преимуществ CAWI-технологии сбора данных с помощью онлайн-анкеты: респонденты более отзывчивы, открыты и искренны, чем во время традиционного опроса (есть больше времени, чтобы подумать над ответом); присутствует большая анонимность и интимность, так как не участвует интервьюер. Опрос респондентов проводился на базе системы интернет-опросов Google Forms (<https://goo.gl/forms/97ny4Mxa6gids2r62>), на которой располагалось тело анкеты. Обработка полученных результатов осуществлялась с использованием статпакета SPSS, в котором были реализованы линейные распределения по одновариантным и множественным вопросам, перекрестные распределения, корреляционный и другие виды статистического анализа.

Для полевого исследования была разработана онлайн-анкета, состоящая из 30 вопросов, из которых двадцать относились к теме исследования, четыре вопроса были фильтрующими, а шесть вопросов посвящены описанию портрета целевой аудитории: пол, возраст, уровень образования, населенный пункт проживания, род деятельности и материальное положение.

Обработка полученных данных осуществлялась с использованием статпакета SPSS v. 22. При анализе полученных данных применялись различные методы анализа: линейные распределения, регрессионный, корреляционный.

Результаты исследования

Результаты исследования включают три блока: общая характеристика респондентов, медиа-предпочтения и особенности поведения пользователей мобильной рекламы.

Рассмотрим *общую характеристику респондентов*.

Представим описательный анализ респондентов в разрезе их характеристик. В опросе участвовали 384 респондента: 69,35% женщин и 30,65% мужчин. В возрастной структуре респондентов доминирует сегмент от 18 до 24 лет, который составляет 50,13%, вторая и третья по величине группы – это 25 до 34 лет (24,16%) и от 35 до 44 лет (15,32%) соответственно. Превалирующие уровни индивидуального ежемесячного дохода респондентов: от 10 до 25 тыс. руб. у 32,41% и до 10 тыс. руб. у 31,95% опрошенных. В образовательной структуре опрошенных 42,52% респондентов ещё обучаются (высшее образование – 36,62%, среднее профессиональное – 5,9%), 35,06% респондентов уже имеют высшее образование, 14,03% – среднее профессиональное, 8,31% – среднее общее образование. Большинство респондентов являются служащими (31,43%), далее идут специалисты (26,49%), рабочие (16,10%), студенты (14,55%). Руководители составляют 3,38%, предприниматели – 3,12%, безработные – 1,82%.

Далее рассмотрим *медиапредпочтения пользователей мобильной рекламы*.

По структуре потребностей респондентов в интернет можно констатировать: лишь 7,53% опрошенных оценивают свою потребность, как низкую или не имеют таковой вовсе. С другой стороны, 38,18% и 25,97% оценили её, как «Высокая» и «Очень высокая», что неудивительно в наше время, когда телефон/планшет с интернетом заменяют большинство устройств. Что показательно, большинство респондентов (42,60%) на момент опроса пользовались мобильным интернетом в последние сутки, а в последний час 30,91% опрошенных. Большая часть опрошенных (49,09%) заходят в интернет с мобильных устройств раз в день, 41,30% же несколько раз в день. При этом ежедневно 41,04% респондентов в среднем находятся в мобильном интернете 2–3 часа, тогда как 32,99 опрошенных 1–2 часа.

Основываясь на полученных данных, можно предположить, что при столь высокой частоте, интенсивности и продолжительности использования мобильного интернета, респонденты неоднократно сталкивались и взаимодействовали с мобильной рекламой, что свидетельствует об адекватности и релевантности, полученных данных.

Смартфон (телефон) является приоритетным гаджетом с мобильным интернетом для 67,79% респондентов, а планшет для 31,95%. Лишь 0,26% опрошенных ответили, что не используют вовсе мобильные устройства.

Между просмотрами рекламы и постреакцией на просмотр выявлена сильная положительная корреляция. Для линейной связи коэффициент корреляции Пирсона составляет $r = 0,608$ при статистической значимости, стремящейся к 0 ($p = 0,000$).

Постреакция респондентов на просмотр мобильной рекламы в разрезе мотивации клика представлена на рисунке 1, что позволяет сформулировать следующие выводы: во-первых, 83 респондента отметили, что готовы перейти по рекламной ссылке за подробной информацией о товаре,

если тот им интересен, 32 респондента имеют намерение уже купить товар в реальном магазине при этом же условии; это говорит нам о том, что респонденты отдают предпочтение таргетированной рекламе; во-вторых, 32 респондента высказали готовность искать информацию о товаре дополнительно при условии новизны и нестандартности формата рекламы.

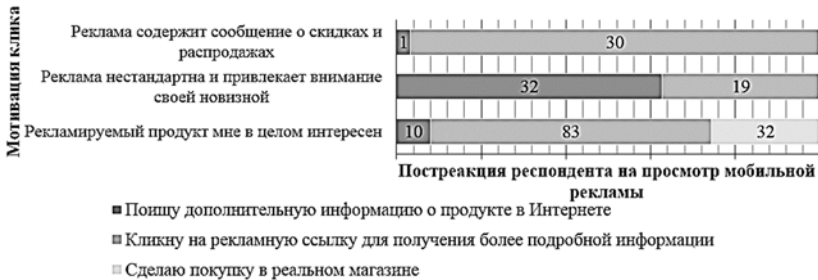


Рис. 1. Постреакция респондента на просмотр мобильной рекламы в разрезе мотивации клика, кол-во респондентов, 2017 г. (n = 384)

Рассмотрим *медиаповедение пользователей мобильной рекламы*. На рисунке 2 изображён рейтинг типов мобильных приложений и сервисов, используемых респондентами: лидерами являются соц.сети и мессенджеры (327), приложения для просмотра и обмена фото, видео и музыки (169) и поисковые системы (160).



Рис. 2. Рейтинг мобильных приложений и сервисов, используемых респондентами, выбираемых ответов, кол-во респондентов, 2017 г. (n = 384)

Чтобы выявить оптимальные виды мобильной рекламы для 3-х наиболее крупных сегментов пользователей, необходимо понять, на какие типы рекламы респонденты обращают внимание чаще всего, что мотивирует просмотреть рекламу и каковы дальнейшие действия.

Так в Приложениях для просмотра и обмена фото, видео и музыки чаще других внимание респондентов привлекает анимированная реклама (60), также в Соц. сетях/мессенджерах (119) и Поисковых системах (57). Во всех 3-х группах Видео-формат на втором месте: 38, 73 и 32 респондента соответственно (рис. 3).



Рис. 3. Внимание на виды мобильной рекламы в разрезе топ-3 типов приложений по популярности у респондентов, кол-во ответов, 2017 г. (n = 385)

Заинтересованность в самом продукте рекламы стало причиной для её просмотра для 55 респондентов, пользующихся Приложениями для просмотра и обмена фото, видео и музыки, Нестандартность и новизна рекламного формата для 33 респондентов. У Соц. сетей и мессенджеров – это 113 и 53, Поисковых систем 54 и 20 респондентов соответственно (рис. 4).



Рис. 4. Мотивация просмотра мобильной рекламы в разрезе топ-3 типов приложений по популярности у респондентов, кол-во ответов, 2017 г. (n = 385)

Постреакция просмотра мобильной рекламы в разрезе ТОП-3 типов приложений представлена на рисунке 5.



Рис. 5. Постреакция просмотра мобильной рекламы в разрезе ТОП-3 типов приложений по популярности у респондентов, кол-во ответов, 2017 г. (n = 385)

Респонденты, которые часто используют Приложения для просмотра и обмена фото, видео и музыки, готовы перейти по рекламной ссылке (58) и даже сделать покупку, если такое возможно технически и товар заинтересовал их (32). Также ответили пользователи Соц.сетей/мессенджеров: 115 и 65; и Поисковых систем: 50 и 30 соответственно.

Обсуждение результатов

Рекомендуемые форматы мобильной рекламы в разрезе мобильных (сервисов) представлены в таблице 1.

Таблица 1

Рекомендуемые форматы мобильной рекламы в разрезе мобильных (сервисов) и мотивации пользователей для просмотра рекламы (переход по ссылке), март 2017 г. (n = 364)

Формат мобильной рекламы Мобильный сервис (приложение)	Статическая (текст с картинкой или без)	Анимированная	Видео	Динамическая (раскрывающаяся)
Просмотр и обмен фото, музыкой, видео	Интересен рекламный продукт; 53,8%	Нестандартный/новый формат; 16,7%	Нестандартный/новый формат; 55,3%	Интересен продукт; 90,5%
Соц.сети/мессенджеры	Интересен продукт; 49% Информация о скидках; 47,1%	Интересно видео; 19,3%	Интересен продукт; 49,3%	Интересен продукт; 85,1%
Покупки в интернет-магазинах	Информация о скидках; 50%	Интересен продукт; 25%	Нестандартный/новый формат; 50%	Интересен продукт; 100%
Поисковые системы	Интересен продукт; 59,1%	Интересно видео; 28,1%	Интересен продукт; 50%	Интересен продукт; 80,8%

Чтение новостей/книг/журналов	<i>Интересен продукт; 62,5%</i>	Интересно видео; 35,7%	<i>Интересен продукт; 71,4%</i>	Интересен продукт; 83,3%
Адреса, карты и транспорт	<i>Интересен продукт; 60,7%</i>	Интересно видео; 19,4%	<i>Интересен продукт; 66,7%</i>	Интересен продукт; 71,4%
Мобильный банк/электронные кошельки	<i>Интересен продукт; 56,5%</i>	Интересно видео; 26,8%	<i>Интересен продукт; 55,2%</i>	Интересен продукт; 88,9%
Эл. почта	<i>Информация о скидках; 47,1%</i>	Интересно видео; 25%	<i>Интересен продукт; 58,3%</i>	Интересен продукт; 90,9%
Игры	<i>Интересен продукт; 80%</i>	Интересно видео; 33,3%	<i>Интересен продукт; 100%</i>	Интересен продукт; 100%
Приложения-переводчики	<i>Информация о скидках; 50%</i>	Нестандартный/новый формат; 7,1%	<i>Интересен продукт; 53,8%</i>	Интересен продукт; 80%

Исходя из анализа полученных данных и результатов, описанных выше, можно сделать ряд выводов, относительно предпочтений пользователей к различным видам и формам мобильной рекламы:

- пользователи, получающие рассылки рекламного характера весьма нечасто воспринимают информацию из рекламного сообщения;
- QR-код, как рекламный инструмент, теряет свою эффективность, переходя в инструмент для «технической стороны»;
- по мнению респондентов, видео реклама – самый эффективный тип мобильного продвижения;
- при выборе площадки для размещения рекламы в мобильном приложении, рекламодателю следует в первую очередь позаботиться о таких показателях, как: Доступность, Стабильность, и Качество работы площадки и приложения;
- большинство пользователей, несмотря на нейтральное отношение к мобильной рекламе, готовы переходить по рекламным ссылкам, просматривая релевантную для них рекламу, и даже совершать покупку в реальном магазине, что говорит о необходимости рекламодателям делать акцент на таргетированную рекламу;
- приложения для просмотра и обмена фото, видео и музыки, соц.сети/мессенджеры и поисковые системы – приложения/сервисы с наибольшим показателем частоты использования среди респондентов, которые чаще обращают внимание на анимированную и видео-рекламу на этих площадках. При этом реклама будет эффективна в случаях, когда товар интересен пользователю, как и само содержание сообщения.

Заключение

Таким образом, проведенное исследование поможет решить различные практические задачи. Например, рекомендуемые по итогам исследования форматы мобильной рекламы в разрезе мобильных (сервисов) и мо-

тивации пользователей для просмотра рекламы (перехода по ссылке) могут быть использованы рекламодателями в планировании своего продвижения через мобильные сети и Интернет.

Список литературы

1. Бугаев Л. Мобильный маркетинг. Как зарядить свой бизнес в мобильном мире. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 214 с.
2. Кметь Е.Б. Маркетинговые коммуникации. Теория, практика, управление: Учебник для магистров / Е.Б. Кметь. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2016. – 183 с.
3. Кметь Е.Б. Особенности поведения китайских пользователей в социальных сетях Синет / Е.Б. Кметь, Сюэ Юй // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №5 (70). – С. 67–73.
4. Мобильный маркетинг Promo Interactive – маркетинговое агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mobilemarketing.ru/>
5. Моисеев В.С. Обзор российского рынка digital рекламы / В.С. Моисеев, М.В. Пынько, Е.Б. Кметь // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: Сборник материалов III Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 132–140.
6. Мобильная реклама и мобильный маркетинг // Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/dm/mobile.htm>
7. Основные драйверы рынка мобильного маркетинга в 2010–2016 гг. // J'son & Partners Consulting – международная консалтинговая компания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.json.ru/>
8. Прогноз ZenithOptimedia: Пост глобального рекламного рынка в 2015 году составит 4,9% // Ассоциация коммуникационных агентств России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.akarussia.ru/press_centre/news/id5092
9. Ромат Е.В. Мобильная реклама // Реклама. – Издательский дом «Питер», 2013. – С. 379–382.

Наумова Елена Павловна

студентка

Ягудина Гульсина Гильмутдиновна

канд. экон. наук, доцент

ЧОУ ВО «Казанский инновационный
университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»
г. Казань, Республика Татарстан

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ РОДИТЕЛЯМ ДЕТЕЙ-ИНВАЛИДОВ

Аннотация: в данной статье рассмотрено законодательство Российской Федерации, предусматривающее налоговые льготы, предоставляемые родителям детей-инвалидов. Тема представленной работы в наше время очень актуальна, так как в последнее время рождаемость детей-инвалидов очень высока.

Ключевые слова: налоги, налоговые льготы, родители детей-инвалидов.

Рождение детей-инвалидов в Российской Федерации, к сожалению, в последнее время явление достаточно распространённое. Экологическая и социальная обстановка ежегодно делает инвалидами большое количество детей.

Под определением ребенок-инвалид подразумевается человек, имеющий какие-либо заболевания, связанные с нарушением жизненно-важных органов, что послужило причиной невозможности нормально существовать в обществе. До наступления 18 лет человек с ограниченными возможностями считается ребенком-инвалидом.

Ребенок-инвалид не может самостоятельно жить: ориентироваться в пространстве, обслуживать себя в быту, обучаться и так далее. Ему постоянно нужен присмотр и уход.

Законодательство Российской Федерации гарантирует социальную защиту и финансовое обеспечение инвалидов. Это касается не только детей, получивших инвалидность при рождении, но и людей, получивших данный статус после получения какой-либо травмы.

Родителям (опекунам) детей-инвалидов положены дополнительные льготы. По законам РФ льготы предоставляются тому родителю (опекуну) или ближайшему родственнику, который фактически ухаживает за ребенком-инвалидом.

Льготы родителям (опекунам), воспитывающим ребенка-инвалида, носят разный характер и подразделяются на несколько больших групп. Одни – предоставляются в виде денежной выплаты, другие – в натуральном виде, третьи – путем предоставления свободного времени на работе и др.

В данной статье мы рассмотрим налоговые льготы, предоставляемые правительством российской Федерации родителям (опекунам) детей инвалидов.

Законодательством предусмотрены льготы, предоставляемые работающим родителям ребенка-инвалида:

1. По просьбе родителя (опекуна), воспитывающего ребенка-инвалида, работодатель обязан установить ему неполный рабочий день или неполную рабочую неделю. Труд работника при этом оплачивается согласно отработанному времени или в зависимости от выполненного объема работ. Работа в условиях неполного рабочего времени не влечет каких-либо ограничений на ежегодный основной оплачиваемый отпуск, исчисление трудового стажа и других трудовых прав.

2. Трудовой кодекс РФ предусматривает предоставление четырех дополнительных оплачиваемых выходных дней в месяц для ухода за ребенком-инвалидом. Выходные предоставляются по письменному заявлению и могут быть использованы одним из родителей либо разделены между ними. Каждый дополнительный выходной день оплачивается в размере среднего заработка. Кроме этого, по заявлению работника может быть предоставлен двухнедельный отпуск без сохранения заработной платы. Так же, предоставляется до 120 дней оплачиваемого больничного по уходу за ребенком-инвалидом в течение одного календарного года.

3. Родитель (опекун), воспитывающий ребенка-инвалида в возрасте до 18 лет, имеют право на ежемесячный налоговый вычет по налогу на доходы физических лиц в размере 3000 руб.

Если родитель один, налоговый вычет удваивается (т.е. положен ежемесячный налоговый вычет по НДФЛ в размере 6000 руб., действующий до месяца, в котором доход налогоплательщика, превысил 280 000 руб.) Эта привилегия сохраняется до вступления в новый брак.

Стоит учитывать, что законодательством Российской Федерации не предусмотрены льготы по страховым взносам во внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и фонд обязательного медицинского страхования).

4. Работников, имеющих детей-инвалидов, разрешается привлекать к сверхурочной работе, работе в ночное время, выходные и нерабочие праздничные дни, направлять в служебные командировки только при наличии их письменного согласия.

5. На случай возможного увольнения, так же установлены специальные гарантии. Не допускается расторжение трудового договора по инициативе работодателя с одинокими матерями, воспитывающими ребенка-инвалида до восемнадцати лет, опекунами, воспитывающими детей-инвалидов без матери.

Такой родитель не может быть уволен в случае не прохождения аттестации как не соответствующий выполняемой работе или занимаемой должности. Исключение составляют случаи ликвидации предприятия, либо злостного нарушения работником ряда внутреннего трудового распорядка (регулярные опоздания, пьянство на работе и т. д.), за которые увольнение предусмотрено трудовым законодательством.

Налоговые льготы предоставляются после предоставления в налоговые органы следующих документов:

1. Документ, подтверждающий право на получение пенсионных выплат (пенсионное удостоверение).
2. Свидетельство о рождении.
3. Решение о попечительстве или опеке.
4. Медицинская справка, подтверждающая инвалидность.
5. Документ с места проживания, который подтвердит, что родитель и ребенок с ограниченными способностями живут вместе.
6. Справка о том, что другой родитель подобной привилегией не пользуется.
7. Документ о разводе, если родители расторгли брак.

После оформления родителю, воспитывающему ребенка-инвалида, каждый месяц производятся вычеты до исполнения ребенку 18 лет.

Если ребенок-инвалид поступит в учебное заведение на дневную форму обучения, вычеты производятся до 24 лет. В том случае, если до этого возраста ребенок не перестал учиться, льготы все равно будут отменены.

Помимо этого, предусмотрено также уменьшение общего дохода в период налогообложения в размере трёх минимальных заработных плат. В том случае, если налог изымался ежемесячно на сумму больше, нежели минимальная заработная плата, порядка 70% его размера будет возвращено родителю. При этом важно учитывать, что правило действует только на одного родителя, на двоих это сделать невозможно.

Законодательством отдельно предусмотрены льготы на матерей, которые до 8 лет самостоятельно занимаются воспитанием ребенка-инвалида и не работают. Согласно действующему законодательству, они имеют полное право занести этот период в трудовой стаж. Кроме этого стоит отметить, что, воспользовавшись этим правом, они имеют право выходить на заслуженный отдых при достижении ими 55 летнего возраста. Но при

этом, включая 8 летний стаж при воспитании, необходимо наличие общего стажа продолжительностью 15 лет. Что касается отцов детей-инвалидов, только при наличии 20-ти летнего стажа, они имеют полное право уйти на заслуженный отдых в 60 лет.

Важно различать понятия «ребенок-инвалид» и «инвалид с детства». После достижения 18-летнего возраста ребенок-инвалид теряет свой статус и становится просто «инвалидом». При прохождении медкомиссии для определения группы инвалидности записывают причину – «Инвалид с детства», так как заболевание, возникло еще до наступления совершеннолетия. Так что льготы родителям ребенка-инвалида детства не на столько обширны, как те, что полагаются до совершеннолетия.

Список литературы

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 №117-ФЗ.
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://posobie-help.ru>

Петренко Мария Сергеевна

магистрант

Питерская Людмила Юрьевна

д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина»

г. Краснодар, Краснодарский край

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация: в статье рассматривается состояние современной системы здравоохранения. На взгляд авторов, увеличение бюджетных ассигнований в 2016–2017 гг. связано с ростом расходов на оказание государственных услуг медицинскими организациями, не входящими в базовую программу обязательного медицинского страхования, в том числе на оплату труда медицинских работников федеральных учреждений здравоохранения, находящихся в ведении федеральных органов исполнительной власти. В работе также построен прогноз с использованием экстраполяции и проанализированы проблемы развития здравоохранения.

Ключевые слова: финансирование, здравоохранение, медицина, линейный тренд, система, расходы, заработная плата.

Система здравоохранения является неотъемлемой частью социально-экономической политики государства. Согласно статье 41 Конституции РФ медицинская помощь является бесплатной для населения. В этой связи становится актуальной проблема определения источников и размеров финансирования расходов системы здравоохранения. Их должно быть достаточно не только для поддержания текущего функционирования сферы здравоохранения, но и её развития. Дефицит средств бюджетов публично-правовых образований, системы обязательного медицинского страхования приводит к росту частных расходов на здравоохранение, а в

120 Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития

неблагоприятных экономических условиях – стимулирует рост теневой экономики в этом секторе.

Перед системами здравоохранения всех стран мира стоят сложные проблемы. Некоторые страны (в том числе и Россия) вынуждены бороться с кризисом системы здравоохранения. Причем такой кризис каждой отдельно взятой страны глубоко коренится в демографических, социально-экономических, культурных процессах и является их общим следствием.

В настоящее время мы находимся во временном интервале, который имеет высокую неопределенность. Эта неопределенность связана со следующими факторами: санкции против РФ, низкая цена нефти, сырьевая направленность российской экономики. Первые два фактора не могут длиться очень долго. Поскольку от санкций страдают обе стороны, вероятность длительности такой ситуации весьма мала, скорее всего, срок ее действия не превысит трех лет.

Построим прогноз с использованием экстраполяции. В качестве исходных данных для построения прогноза был выбран уровень расходов бюджета бюджетной системы Российской Федерации на здравоохранение в 2011 г. как наиболее стабильного посткризисного периода и последующих лет вплоть до 2016 г., данные представлены в таблице 1.

Наиболее популярным методом исследования временных рядов является выделение тренда. Как известно, экономика является очень инерционной системой, поэтому даже при серьезных изменениях в макроэкономических параметрах экономика по инерции продолжает двигаться некоторое время в направлении, которое определялось ее прошлым состоянием. Результаты трендового прогнозирования представлены на рисунке 1. Прогнозирование проводилось по регрессионным трендовым моделям.

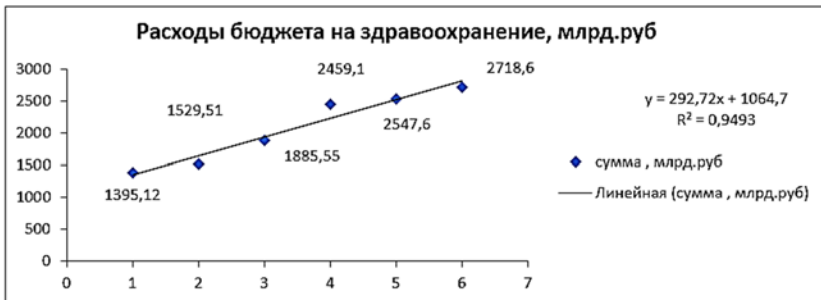


Рис. 1. Линейный тренд показателя «Расходы бюджета на здравоохранения» в 2011–2016 гг.

Таким образом, лучшая модель – линейная, которая и была выбрана. Эта регрессионная модель имеет вид: $y = 292,7x + 1064$. Рассчитаем ошибку аппроксимации по формуле: $\bar{A} = \frac{1}{n} \sum \left| \frac{y - \hat{y}}{\hat{y}} \right|$, где y – результирующий признак; n – количество наблюдений; \hat{y} – теоретическое значение результирующего признака. Нами был рассчитан прогноз по полученной модели

на 2017 год. Его значение составит 3113,74 млрд руб. Прогнозные расчеты по рассчитанной модели представлены в таблице 1.

Таблица 1

Расходы бюджета на здравоохранения и их прогноз Расчеты бюджета за 2011–2016 гг., прогнозных значений млрд руб.

Годы	Фактические значения	Прогнозы расходов по линейной модели	Абсолютное значение относительной разницы
2011	1395,1	1356,7	2,83
2012	1529,5	1659,4	8,49
2013	1885,6	1942,1	2,99
2014	2459,1	2234,8	9,12
2015	2547,6	2527,5	0,79
2016	2718,6	2820,2	3,74
2017	–	3113, 7	–

Общая тенденция к снижению доли доходов и расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации по отношению к ВВП определяет тенденцию к снижению расходов по отношению к ВВП по всем разделам, кроме национальной обороны, культуры, здравоохранения, обслуживания долга (таблица 2).

Из таблицы 2 видно, что расходы федерального бюджета по разделу «Здравоохранение» предусмотрены в 2015 году в сумме 2718,6 млрд рублей, что на 171 млрд рублей больше, чем в 2014 году, в 2016 году – 3082,9 млрд рублей, в 2017 году – 3386,5 млрд рублей.

Увеличение бюджетных ассигнований в 2016–2017 году связано с ростом расходов на оказание государственных услуг медицинскими организациями, не входящих в базовую программу обязательного медицинского страхования, в том числе на оплату труда медицинских работников федеральных учреждений здравоохранения, находящихся в ведении федеральных органов исполнительной власти, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. №597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики». В 2016 году – на 10,7 млрд рублей; в 2017 году – 16,1 млрд рублей.

Кроме того, повышение расходов в 2017 году связано с увеличением расходов на повышение качества и доступности для населения медицинской помощи за счет строительства новых и окончания строительства ранее начатых объектов здравоохранения.

Вместе с тем, на компенсацию выпадающих доходов бюджету Федерального фонда обязательного медицинского страхования в связи с отменой льгот по страховым взносам для отдельных категорий плательщиков будет направлено на 24,8 млрд рублей меньше, чем в 2016 году. Указанные ассигнования предусмотрены в условно-утвержденных расходах федерального бюджета.

Таблица 2
Расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации
по разделам классификации расходов бюджетов

Показатель	2014 год		2015 год		2016 год		2017 год		Изменения в % итога 2017 г. к 2014 г.
	млрд рублей	в % к итогу	млрд рублей	в % к итогу	млрд рублей	в % к итогу	млрд рублей	в % к итогу	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Расходы, всего	27057,2	100,0	29577,0	100,0	31282	100,0	33003,2	100,0	0
в том числе:									
Общегосударственные вопросы		5,7	1 655,1	5,6	1702,1	5,4	1837,8	5,6	-0,1
Национальная оборона	2472,4	9,1	3033,3	10,3	3341,9	10,7	3523,4	10,7	1,5
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2172,8	8,0	2251,6	7,6	2 236,7	7,1	2096,9	6,4	-1,7
Национальная экономика	3749,3	13,9	3767,6	12,7	3621,2	11,6	3675,6	11,1	-2,7
Жилищно-коммунальное хозяйство	1014,4	3,7	1022,9	3,5	994,2	3,2	1000,7	3,0	-0,7
Охрана окружающей среды	77,5	0,3	71,7	0,2	73,8	0,2	70,4	0,2	-0,1
Образование	3085,9	11,4	3282,4	11,1	3503,9	11,2	3748,2	11,4	0
Культура, кинематография	430,4	1,6	478,8	1,6	541,2	1,7	606,1	1,8	0,2
Здравоохранение	2547,6	9,4	2718,6	9,2	3082,9	9,9	3386,5	10,3	0,8
Социальная политика	9081,5	33,6	10379,6	35,1	10800,6	34,5	11153,1	33,8	0,2
Физическая культура и спорт	242,8	0,9	268,0	0,9	272,0	0,9	268,6	0,8	-0,1
Средства массовой информации	113,2	0,4	94,6	0,3	89,3	0,3	102,2	0,3	-0,1
Обслуживание государственного и муниципального долга	523,6	1,9	552,7	1,9	623,2	2,0	692,4	2,1	0,2

Условно утвержденные расходы федерального бюджета		0,0	0,0	399,4	1,3	841,4	2,5	2,5
---	--	-----	-----	-------	-----	-------	-----	-----

Перед системами здравоохранения всех стран мира стоят сложные проблемы. Некоторые страны (в том числе и Россия) вынуждены бороться с кризисом системы здравоохранения. Причем такой кризис каждой отдельно взятой страны глубоко коренится в демографических, социально-экономических, культурных процессах и является их общим следствием.

Это объясняется сложной экономической ситуацией в стране, сложившейся в результате входа в состав России новых территорий – Крыма и Севастополя. Процедура присоединения потребует дополнительных расходов, неучтенных в проекте бюджета. Тем не менее, здравоохранение, несмотря на проблему нехватки ассигнований все же остается в числе приоритетных для государства. Это обусловлено тем, что развитие любой страны тесно связано с уровнем и качеством предоставляемых медицинских услуг.

Таблица 3

Динамика размера заработной платы работников бюджетной сферы на период 2014–2016 гг.

Категории работников учреждений социальной защиты населения	2014 год		2015 год		2016 год	
	Соотношение к средней заработной плате в целом, %	Размер средней заработной платы, рублей	Соотношение к средней заработной плате в целом, %	Размер средней заработной платы, рублей	Соотношение к средней заработной плате в целом %	Размер средней заработной платы, рублей
Социальные работники	58,0	13585,0	68,5	17639,0	79,0	22385,0
Врачи	130,7	30614,0	137,0	35278,0	159,6	45223,00
Средний медицинский персонал	76,2	17848,0	79,3	20420,0	86,3	24453,0
Младший медицинский персонал	51,0	11946,0	52,4	13493,0	70,5	19976,0

Не менее серьезным пороком российской системы здравоохранения является неэффективность механизма распределения средств бюджетов публично-правовых образований и государственных внебюджетных фондов. Зачастую средства не доходят до своих получателей, либо используются не по целевому назначению. Система здравоохранения, наряду со сферой образования, по мнению экономических аналитиков, является самыми коррумпированными. С целью преодоления названной проблемы указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года №597 «О

мероприятиях по реализации государственной социальной политики» решено повысить уровень оплаты труда отдельных работников социальных учреждений (таблица 3).

По данным таблицы 3, наблюдается рост абсолютных, и относительных показателей заработной платы. В плановом периоде предполагается повысить средний уровень оплаты труда врачей на 14609 руб. (47,7%), среднего медицинского персонала на 6065 руб. (37%), младшего медицинского персонала на 8030 руб. (67,2%).

Важной задачей, стоящей перед современной системой здравоохранения России и другими странами мира, является достижение равного доступа к полному спектру медицинских услуг для каждого индивида. Дорогостоящие виды медицинских услуг могут значительно повышать эффективность обследования и лечения по сравнению с традиционными методами, а в некоторых случаях – просто незаменимы. Однако возрастает ограниченность доступа к получению таких видов услуг для многих граждан, не располагающих достаточными собственными средствами. Данная проблема может быть частично решена путем применения программно-целевого финансирования расходов бюджета на здравоохранение, которое имеет дополняющий характер по отношению к проводимым в сфере здравоохранения структурным реформам. Они помогут открыть доступ к дорогим медицинским услугам для отдельных групп населения. Не менее важную роль играет расширение деятельности и поддержка со стороны государства благотворительных фондов. Аккумулируемые ими средства, идут на оказание медицинской помощи (в отечественных и зарубежных клиниках) лицам, которые в силу недостатка собственных сбережений не могут приобрести эти услуги.

Список литературы

1. Головина Н.В. Экономические модели национальных систем здравоохранения // Муниципальная экономика. – 2010. – №3.
2. Махнова Н.А. Модели управления финансовыми потоками в сфере здравоохранения и их особенности // Актуальные проблемы и перспективы развития государственного управления: Сб. научных статей по материалам ежегодной международной научно-практической конференции (23 ноября 2013 г.) / Под ред. С.Е. Прокофьева, О.В. Паниной, С.Г. Ереминой. – М.: Юстицинформ, 2014. – С. 445–452.
3. Семенов В.Ю. Экономика здравоохранения [Текст] / В.Ю. Семенов. – М.: МЦФЭР, 2012. – 656 с.
4. Обухова О.В. Менеджер здравоохранения / 2014. – №6. – С. 20–24.
5. Семенов В.Ю. Экономика здравоохранения [Текст] / В.Ю. Семенов. – М.: МЦФЭР, 2010. – 656 с.
6. Хутаба С.Э. Проблемы финансирования здравоохранения в условиях рыночной реформы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/969/9926> (дата обращения: 23.05.2017).

Попова Елена Александровна
старший преподаватель
ЧОУ ВО «Казанский инновационный
университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»
г. Казань, Республика Татарстан

ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Аннотация: несмотря на значительный объем финансовой поддержки малого бизнеса, показатели его деятельности не позволяют утверждать о существенных прорывах в его развитии и повышении его роли в экономике Республики Татарстан. В статье рассмотрены основные показатели, характеризующие развитие малого предпринимательства в регионе, направления поддержки малого предпринимательства, а также предложены направления, которые могут способствовать повышению эффективности государственной политики в отношении субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство, поддержка малого предпринимательства.

В России механизм организации связей между центром и регионами настроен на смещение центра тяжести решения региональных вопросов на уровень региона с упором на собственные возможности. Экономические возможности региона, качество жизни населения территории, во многом зависят от уровня развития малого предпринимательства, который вносит свой вклад в валовый региональный продукт, обеспечивает занятость населения, формирует конкурентную среду. Важными на современном этапе развития являются вопросы поддержки малого предпринимательства, оказываемой органами власти субъектов РФ в различных формах, направленной на ускорение темпов его развития.

Малое предпринимательство Республики Татарстан, согласно данным статистики, на конец 2016г. представлено 5 996 малыми предприятиями, 68463 микропредприятиями и 74786 индивидуальными предпринимателями (таблица 1).

Таблица 1
Численность субъектов малого предпринимательства
в Республике Татарстан в 2013–2016 гг.

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение, 2016 г. к 2013 г. в %
Малые предприятия (без микропредприятий)	5 642	5 606	5 822	5 996	6,3
Микропредприятия	43 975	43 238	56 296	68 563	55,9
Индивидуальные предприниматели	68408	59577	62 596	74 786	9,3

На фоне роста численности субъектов малого предпринимательства, к сожалению, говорить о повышении эффективности его деятельности, к сожалению, не приходится. 2016 г. представители малого бизнеса завершили снижением оборота на 10,3%, неизменной динамикой инвестиций в основной капитал в номинальном выражении, отсутствием прогресса в показателе доли малого бизнеса в валовом региональном продукте Республики Татарстан (таблица 2).

Таблица 2

Показатели развития малого предпринимательства
в Республике Татарстан в 2013–2016 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение, 2016 г. к 2013 г. в %
Численность занятых в малом бизнесе, чел.	399 115	394 483	392 417	400 437	+0,33
Оборот, млн руб.	1 052 928	1 066 012	1 371 826	1 230 087	+16,83
Инвестиции в основной капитал, млн руб.	17 612	18 028	16 790	16 771	–4,78

Для успешного развития малых предприятий в Республике Татарстан создана система поддержки малого бизнеса. Ее инфраструктура включает в себя ряд специализированных институтов, которые помогают реализовать государственную и региональную политику по поддержке малого бизнеса. Они создаются и действуют при государственном участии либо по инициативе самих предпринимателей с целью создания благоприятных условий для функционирования субъектов малого бизнеса путем обеспечения комплексной поддержки в различных направлениях. В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [6] оказывается поддержка субъектов малого и среднего бизнеса: финансовая, имущественная, информационная, консультационная, в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, при осуществлении внешнеэкономической и сельскохозяйственной деятельности.

Объем бюджетной поддержки развития малого бизнеса в Республике Татарстан при реализации Программы развития малого и среднего предпринимательства РТ за 2014–2017 гг. составил 500 млн руб., что меньше уровня 2013 г. практически в 1,5 раза [5]. В 2017 г. объем финансирования программ поддержки малого предпринимательства составит 250 млрд руб. [3] Таким образом, несмотря на ежегодное декларирование приоритетности развития малого бизнеса, реальные итоги финансирования программ поддержки малого предпринимательства показывают обратный результат: его роль в экономике Республики Татарстан не повышается (рисунок 1).

В целом, предприниматели региона оценивают политику республиканских властей в отношении малого и среднего бизнеса как малоэффективную. Написанные чиновниками программы поддержки малого бизнеса слабо связаны между собой, перегружены задачами по производству новых документов (концепций, планов, законодательных инициатив и т. п.), в ущерб конкретным практическим мероприятиям и механизмам мониторинга их исполнения. Эти программы мало учитывают реальные нужды бизнеса, служа, скорее, для его регулирования, а не стимулирования. В то же время низкий уровень развития законодательной базы предпринимательства является важнейшим фактором, побуждающим бизнес-структуры оставаться в «тени», искать неформальные связи [2, с. 60].

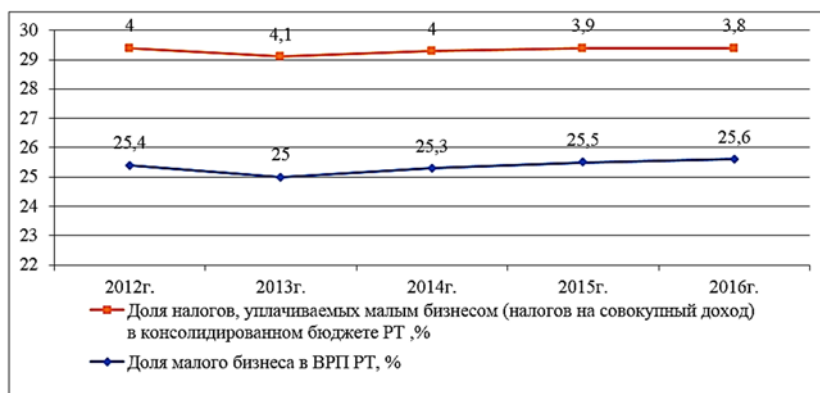


Рис. 1. Показатели роли малого бизнеса в экономике Республики Татарстан в 2012–2016 гг. [4]

Необходимо совершенствование механизмов поддержки малого предпринимательства в регионе. Приоритетным направлением поддержки в должны стать малые производственные предприятия с целью повышения их удельного веса в общем обороте предприятий и в их количестве (рисунок 2).

Для этого в целях разрешения вопроса ограниченных возможностей применения малым бизнесом УСН из-за установленных ограничений о стоимости основных средств в 100 млн руб., рекомендуется данную норму Налогового кодекса РФ разделить в зависимости от сферы деятельности. Предлагается как минимум двукратное увеличение порога стоимости основных средств малого производственного предприятия с условием ограничения численности работников до 100 человек [7].

Следует рассмотреть возможность распространения действия инвестиционного налогового кредита на малые предприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения и реализующие мероприятия по расширению производства.

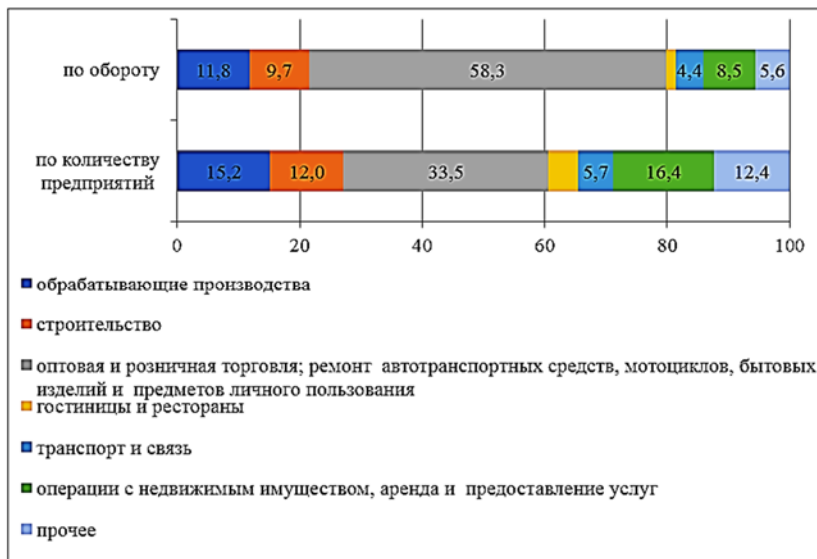


Рис. 2. Распределение малых предприятий в РФ по количеству и по объему оборота за 9 мес. 2016 г., %

В работе [8, с. 1244] доказано: рост числа закупок у субъектов малого предпринимательства приводит, с одной стороны, к росту экономики бюджетных средств, а с другой – к увеличению числа субъектов малого предпринимательства (на 20%) и их вкладу в ВРП. Поэтому необходимо на законодательном уровне, в том числе путем обращения органов власти РТ и соответствующих ведомств в федеральный центр, либо путем переговоров с представителями крупного бизнеса и применением административных методов воздействия обязать крупные компании искоренить практику требования сертификации продукции в авторизованных покупателями центрах сертификации.

Так же видится необходимым централизация в едином ведомстве всех функций по оказанию всех возможных форм поддержки малого бизнеса в РТ (создание при Министерстве экономики соответствующего ведомства, курирующего малый бизнес). Централизована должна быть и информационная поддержка: необходимо создание и развитие информационного портала, в котором, по аналогии с опытом Франции [1, с. 84], где разработана информационная система для поиска возможных к получению форм поддержки субъекту малого бизнеса необходимо лишь пошагово ввести необходимые данные в представленной форме (стадия развития; вид деятельности и место нахождения; интересующий тип помощи). После чего поисковая система выбирает из базы те виды помощи, которые соответствуют запросу.

Список литературы

1. Абдуллина С.Н. Малый и средний бизнес Республики Татарстан в условиях кризиса / С.Н. Абдуллина, К.Г. Сафиуллина, Л.Р. Гатауллина // Казанский экономический вестник. – 2016. – №4 (24). – С. 82.
2. Мальгин В.А. Коррупция в системе взаимодействия властных структур и предпринимательства // Вестник экономики, права и социологии. – 2014. – №4. – С. 59–64.

3. Объем выделяемых регионам федеральных средств на поддержку малого бизнеса упал в три раза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://realnoevremya.ru/news/59867-obem-vydelyаемyh-regionam-federalnyh-sredstv-na-podderzhku-malogo-biznesa-upal-v-tri-raza>
4. Отчеты об исполнении консолидированного бюджета Республики Татарстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.tatarstan.ru/rus/otcet.htm>
5. Программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан на 2014–2016 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mert.tatarstan.ru/Development_and_support_of_small_and_medium_businesses/program_of_business_development.htm
6. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ (ред. от 03.07.2016).
7. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации // Российская газета. – 2007. – №164.
8. Феофилова Т.Ю. Развитие малого предпринимательства в обеспечении экономической безопасности региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://enotabene.ru/nb/article_14166.html (дата обращения 17.05.2017).
9. Фукина С.П. Государственные закупки как инструмент развития малого и среднего предпринимательства в России / С.П. Фукина, Г.Т. Гафурова, Г.Н. Нотфулина // Экономика региона. – 2016. – Т. 12. – №4. – С. 1240.

Прилепина Кристина Александровна
магистрант
ФГБОУ ВО «Российский государственный
аграрный университет –
МСХА им. К.А. Тимирязева»
г. Москва

ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ В ФИЛИАЛЕ ПАО «ЛИМАК» ДАНКОВСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД

***Аннотация:** в статье рассматриваются пути снижения себестоимости на примере Филиала ПАО «Лимаك» Данковский хлебозавод. Автором представлена динамика изменения себестоимости на примере продукции.*

***Ключевые слова:** анализ, себестоимость, производство продукции.*

Себестоимость продукции является одним из наиболее важных показателей экономической эффективности сельскохозяйственного производства. В себестоимости получают отражения качественные стороны хозяйственной деятельности предприятия: эффективность использования производственных ресурсов, состояние технологии и организации производства, внедрение достижения науки и передового опыта, уровень управления хозяйством.

ООО «Добровский хлебозавод» на 2013 год имеет большую долю производственных затрат именно в хлебопроизводстве. Таким образом, необходимо провести мероприятия по снижению себестоимости. Поскольку себестоимость является основой определения цен на продукцию, ее снижение приводит к увеличению суммы прибыли и уровня рентабельности. Чтобы добиваться снижения себестоимости надо знать ее состав, структуру и факторы ее динамики, методы калькуляции себестоимости.

Данная проблема снижения себестоимости производства продукции, от которой в наибольшей степени зависит эффективность хлебопекарной

отрасли, – актуальнейшая проблема на современном этапе развития сельского хозяйства РФ, которую необходимо решать путем комплексного всестороннего анализа себестоимости. Значение анализа себестоимости продукции, как определяющей составляющей рентабельности производства, проявляется в создании более конкурентоспособной дешевой продукции. Кроме того, экономия затрат ведет к ускорению оборачиваемости средств, вложенных в производство, и обеспечивает процесс расширенного воспроизводства. А поиск резервов снижения себестоимости поможет предприятию избежать банкротства, и выжить в условиях рыночной экономики.

Таблица 1

Динамика изменения себестоимости в филиал
ПАО «Лимак» Данковский хлебозавод

Элементы затрат	2014, тыс. р	Удельный вес, %	2015, тыс. р	Удельный вес, %
1. Материальные затраты (всего)	28810	67,9	32976	63,9
– произв. материалы	25278	59,6	25280	49
– электроэнергия	1071	2,5	1151	2,2
– нефтепродукты (всего)	2392	5,6	3169	6
– запасные части, ремонтные материалы для ремонта	69	0,16	207	0,4
– оплата услуг и работ, выполненные сторонними организациями и прочие МЗ	–	–	2829	5,5
2. Затраты труда на оплату труда	9302	21,9	12546	24,3
3. Отчисления на социальные нужды	1879	4,4	3713	7,2
4. Амортизация	2469	5,8	2395	4,6
Итого:	42460	100	51630	100

Анализ таблицы показывает, что материальные затраты имеют наибольший удельный вес в структуре себестоимости в отчетном году (63,9%).

Таблица 2

Структура себестоимости производства хлеба

Элементы затрат	Затраты в денежном выражении, тыс. руб.			Удельный вес, %		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
1. Оплата труда с отчислениями на соц. нужды	7303	10967	6724	27	34	23
2. Материальные затраты	17677	17568	16661	66	54	57
Произв. материалы	16145	15322	14984	60	47	52
Электроэнергия	584	631	—	2	2	—
Нефтепродукты	948	1615	1677	4	5	5
3. Амортизация	1893	1668	4378	7	5	16
4. Прочие	69	2243	1272	0,3	7	4
Итого	26942	32446	29035	100	100	100

Структуре себестоимости молока материальные затраты имеют также наибольший вес в отчетном году (57%). Это наглядно представлено на рисунке 1. В дальнейшем необходимо проанализировать структуру себестоимости в динамике за 3 года, для того чтобы выявить статьи затрат, которые имеют тенденцию к увеличению.

Динамика изменения себестоимости производства хлеба по элементам показала, что в 2014 году произошло резкое ее увеличение, за счет увеличения затрат на оплату труда (50%), нефтепродукты (70%) и электроэнергию (8%). Причиной увеличения затрат на оплату труда может являться повышение производительности (эффективности) труда. На увеличение затрат на нефтепродукты повлиял рост цен на топливо. Затраты на электроэнергию увеличились за счет увеличения расхода потребляемых энергоресурсов и ее тарифов. В 2014 году заметно резкое повышение амортизации основных средств, за счет их приобретения.

Факторный анализ прибыли позволяет оценить влияние таких факторов, как изменение цен и объема реализации в отчетном году, изменения в себестоимости и ее структурных сдвигов в составе продукции, на прибыль предприятия.

Анализ влияния факторов на прирост прибыли показывает, что увеличение цен на продукцию способствовало получению прибыли, увеличение себестоимости изменили характер движения расходов предприятия. Для анализируемого предприятия основным направлением повышения объема продаж является снижение себестоимости.

Таблица 3
Анализ себестоимости производства хлеба в динамике

Элементы затрат	Затраты в денежном выражении, тыс. руб.			Отклонение (+, –)	Отклонение, %
	2013	2014	2015		
1. Оплата труда с отчислениями на соц. нужды	7303	10967	6724	–579	92,1
2. Материальные затраты	17677	17568	16661	–1016	94,5
Произв. материалы	16145 –	15322 9810	14984 9401	–1161 9401	92,8
электроэнергия	584	631	–	–584	0
нефтепродукты	948	1615	1677	+729	176,9
3. Амортизация	1893	1668	4378	+2485	231,3
4. Прочие	69	2243	1272	+1203	1843,5
Итого	26942	32446	29035	+2093	107,8

Таким образом, необходимо провести ряд мероприятий по снижению производственных затрат: экономия расходов потребления электроэнергии и нефтепродуктов, за счет применения энергосберегающих технологий, провести мониторинг поставщиков топлива, организовать рациональные маршруты движения транспортных средств, проведение регулярного техобслуживание и содержание техники и применение современных технологий.

Существует еще несколько способов снижения себестоимости продукции:

- повышение производительности труда, для чего требуется осуществление комплексной механизации и автоматизации всех процессов;
- сокращение затрат на управление производства;
- борьба с потерями при хранении и транспортировке продукции.

Список литературы

1. Бартенева С.С. Управленческий анализ себестоимости и рентабельности продукции: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / С. С. Бартенева. – М., 2011. – 27 с.
2. Пухова, Е.Ю. Проблемы учета и расчета затрат на производстве молочной продукции // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – №10. – С. 44–46.
3. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcsx.ru/> (дата обращения: 08.12.2014).

Пятаева Ирина Павловна

лаборант

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский

Мордовский государственный

университет им. Н.П. Огарева»

г. Саранск, Республика Мордовия

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ Д. ДЕНИСОНА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

***Аннотация:** проблема оценки уровня развития организационной культуры заключается в том, что практически каждый автор описывает свое видение, часто противоположное остальным. Методика исследования Д. Денисона позволит организациям просто, надежно и ясно рассмотреть проблемы и преимущества их организационной культуры. Результаты методики способствуют выработке правильных управленческих решений по развитию действующей организационной культуры.*

***Ключевые слова:** организационная культура, развитие, система менеджмента, персонал, качество.*

Исследование культуры организации становится все более сложным процессом и порождает скептическое отношение к сознательному формированию организационной культуры у российских предпринимателей [5]

Одна из наиболее сбалансированных методик количественной оценки организационной культуры базируется на модели Д. Денисона (рисунок 1).

Исследование организационной культуры по модели Денисона позволяет управляющим компании понять, как идут дела внутри компании и на основании полученных результатов осуществить следующие действия:

- формирование или корректировка систему принятия решений и взаимодействия;
- сохранение или изменение направления деятельности компании;
- управление поведением работников (влиять на его деятельности);
- воздействовать на изменения показателей эффективности (общая результативность и производительность сотрудников).

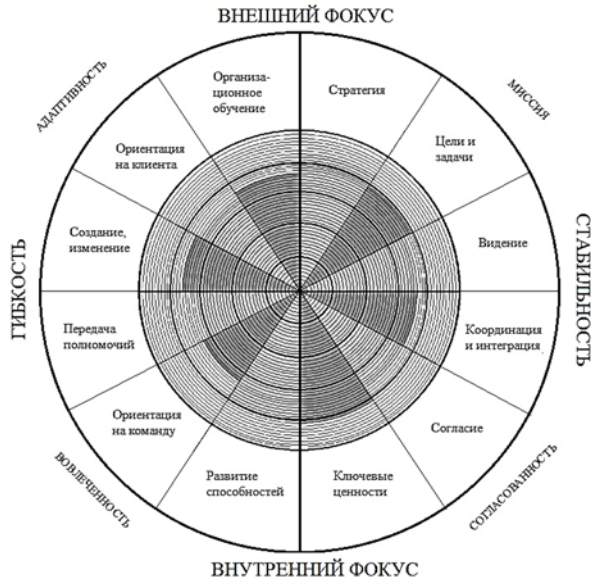


Рис. 1. Модель организационной культуры Д. Денисона [1]

Уровень организационной культуры будет оцениваться по следующим уровням (таблица 1).

Таблица 1

Уровни развития организационной культуры в управлении БП

Уровень	Оценка	Характеристика состояния культуры в управлении
1	2	3
1	0–0,2	Управление ведется бессистемно, цели не определены, либо слишком расплывчаты. Для дальнейшего развития необходимо в корне пересмотреть принципы ведения бизнеса.
2	0,21–0,4	Система менеджмента имеет потенциал для развития, однако эти возможности реализуются слабо. Руководству необходимо, проявив инициативу, отчетливо определить цели и разработать стратегию развития системы менеджмента.
3	0,41–0,6	Система менеджмента на предприятии сформировалась. Необходимо акцентировать внимание на оптимизации бизнес-процесса и улучшении качества на каждом его этапе.
4	0,61–0,8	Постоянное совершенствование качества менеджмента ведется по большинству направлений. Необходимо поддерживать динамику улучшений и начать преобразование оставшихся проблемных областей.

5	0,81–1	Достигнуты максимальные результаты по всем направлениям управленческой деятельности, система менеджмента является эталонной.
---	--------	--

Рассмотрим применение данной методики на ООО «Саранскабель» [4].

Процедуру анализа корпоративной культуры начинали с опроса работников организации. Респонденты отвечали на 60 вопросов (5 вопросов на каждый из 12 индексов). В результате было опрошено 50 респондентов [1].

Перед проведением анализа методика была адаптирована под предприятие, за счет замены нескольких терминов на более понятные для российского человека.

С целью проверки уровня надёжности результаты анкетирования прошли обработку. Надёжность теста определяется при проверке уровня согласованности ответа респондентов по его параметрам, следовательно, чем выше степень согласованности, тем надежнее тест.

После проведения анкетирования проводилась проверка надёжности значений анкетирования методом «XYZ анализ» [6]

По расчетам коэффициент вариации равен 6,3%, следовательно, ответы респондентов можно отнести к абсолютно однородным, и средние значения показателей можно взять для анализа организационной культуры в управлении бизнес-процессами (таблица 2).

Таблица 2

Значения XYZ анализа

Проверяемый параметр	1	2	3	4	5	Коэффициент вариации	XYZ анализ
Индекс создания изменений	3,8	4,1	4,1	3,8	4,5	0,0663	X
Индекс ориентированности на клиента	3,8	3,9	4,0	3,9	4,3	0,0387	X
Индекс организационного обучения	3,8	3,5	3,8	4,2	4,3	0,0718	X
Индекс стратегического направления	4,3	4,5	4,3	4,5	3,7	0,0719	X
Индекс целей	4,0	3,8	4,4	4,1	4,3	0,0524	X
Индекс видения	4,2	4,1	4,4	4,1	4,4	0,0353	X
Индекс координации и интеграции	4,1	4,1	4,2	3,8	4,2	0,0390	X
Индекс согласия	4,5	4,2	3,8	3,6	4,4	0,0820	X
Индекс ключевых ценностей	3,7	4,0	3,7	3,0	3,7	0,0912	X
Индекс полномочия	4,7	3,7	3,4	3,9	3,6	0,1181	Y
Индекс развития способностей	3,7	3,5	4,0	3,8	3,9	0,0471	X
Индекс командной ориентации	3,5	3,8	3,9	3,9	3,8	0,0422	X
Коэффициент вариации						0,0630	X

Для дальнейшего анализа организационной культуры, необходимо полученные результаты перевести в единичные показатели по критерию «нечеткое равенство» и рассчитать средние значения (таблица 3).

Таблица 3
Значения единичных показателей проверяемых параметров

Направление	Проверяемый параметр	q_1	q_2	q_3	q_4	q_5	\bar{X}
1	2	3	4	5	6	7	8
Адаптивность предприятия	Создание изменений	0,750	0,820	0,820	0,760	0,900	0,810
	Ориентированность на клиента	0,760	0,780	0,800	0,780	0,850	0,794
	Организационное обучение	0,750	0,700	0,750	0,830	0,850	0,776
							0,793
Стратегическое управление	Стратегическое направление	0,860	0,890	0,850	0,900	0,730	0,846
	Цели	0,800	0,760	0,880	0,810	0,860	0,822
	Видение	0,830	0,810	0,870	0,810	0,880	0,840
							0,836
Согласованность действий	Координация и интеграция	0,810	0,820	0,840	0,750	0,830	0,810
	Согласие	0,890	0,840	0,760	0,720	0,880	0,818
	Ключевые ценности	0,730	0,800	0,740	0,600	0,740	0,722
							0,783
Развитие человеческого капитала	Полномочия	0,930	0,730	0,670	0,780	0,710	0,764
	Развитие способностей	0,740	0,690	0,790	0,760	0,780	0,752
	Командная ориентация	0,690	0,750	0,780	0,770	0,760	0,750
							0,755

По результатам исследования выяснилось: организация слабо изменяется под воздействием внешних факторов (0,75), попытки перемен в организации часто встречаются с сопротивлением сотрудников (0,76). Ориентированность на клиента также среднего уровня: замечания и рекомендации клиента редко приводят к изменениям в этой организации (0,76), мнение клиента не всегда влияет на решения сотрудников (0,78), на заводе слабо ведется работа по поощрению прямого контакта сотрудников с клиентами (0,78) и интересы конечного потребителя могут игнорироваться в решениях организации (0,794). Кроме этого организация редко проводит мероприятия по поощрению и вознаграждению инноваций и принятию риска (0,75). Неудачи не рассматриваются как возможность для обучения и усовершенствования (0,7), в работе предприятия присутствуют большие упущения (0,75).

Несмотря на это, различные отделы в этой организации часто начинают, чтобы провести необходимое изменение (0,9). Сотрудники понимают, что обучение – важная цель каждодневной работы (0,83).

Исходя из анализа, показатель адаптивности ООО «Саранскабель» равен 0,793, что свидетельствует о среднем уровне адаптивности персонала к изменениям в организационной культуре в управлении бизнес-процессами.

При анализе слабых мест в организации выяснилось, что стратегия ООО «Саранскабель» слабо влияет на то, чтобы другие фирмы, конкуренты изменяли свои конкурентные стратегии (0,73). По мнению сотрудников руководители не ставят ясных целей на долгосрочную перспективу (0,76).

Однако, ООО «Саранскабель» имеет ясную стратегию на будущее (0,9). Топ-менеджмент и руководители структурных подразделений официально, гласно и открыто говорят о целях, которые мы стараемся достигнуть в краткосрочной перспективе (0,88). Персонал организации уверен в том, что они способны решать краткосрочные задачи, не ставя под угрозу наши долгосрочные перспективы (0,88).

Так ООО «Саранскабель» имеет высокий уровень развития стратегического направления, персонал функционирует в системе бизнес-процессов целенаправленно и на основе поставленного видения ООО «Саранскабель».

Исходя из анализа, показатель стратегического управления ООО «Саранскабель» равен 0,836, что свидетельствует о высоком уровне развития данного направления. Данный показатель свидетельствует о том, что при постановке задачи об изменении организационной культуры персонал будет ориентирован на данную цель.

В ходе анализа подтвердилось, что на предприятии вызывает трудности координация проектов в разных функциональных подразделениях организации (0,75). Существуют разногласия о правильных и неправильных подходах к выполнению работы в этой организации (0,76). Трудно достигнуть согласия по трудным вопросам (0,72). В организации отсутствует ясный и последовательный набор ценностей, который определяет способ ведения бизнеса (0,73). В организации не все сотрудники ознакомлены с этическим кодексом (0,74). Персонал завода ориентирован на то, что при игнорировании ключевых ценностей ООО «Саранскабель», неприятности могут не возникнуть (0,74).

Несмотря на выявленные слабые стороны, на предприятии, когда происходят разногласия, то персонал упорно трудится, чтобы достигнуть взаимовыгодного решения для всех участников конфликта (0,89), кроме того редко присутствуют проблемы с достижением согласия по ключевым вопросам (0,88).

Исходя из анализа, показатель согласованности действий ООО «Саранскабель» равен 0,783, что свидетельствует о среднем уровне развития данного направления.

Результаты данного направления показали, что одним сильным преимуществом стало то, что большинство служащих в этой организации активно вовлечены в бизнес-процессы (0,93).

Но в данном направлении было выделено 11 направлений среднего уровня развития и 3 слабого уровня.

Рассмотрим направления слабого уровня: информация слабо распространяется на заводе, не все сотрудники имеют доступ к необходимым

ему данным (0,67); способности людей на предприятии не рассматриваются как важный источник конкурентного преимущества; кооперация и сотрудничество работников с разными функциональными ролями не поощряются (0,69).

В конечном итоге уровень развития человеческого капитала равен 0,755, что свидетельствует о среднем уровне развития данного направления.

По результатам анализа общий индекс организационной культуры в управлении бизнес-процессов составил 0,792, что говорит о среднем уровне развития организационной культуры.

По уровню развития характеристик установлена их значимость [6]:

$$W_{\text{АП}} = 0,793 / (0,793 + 0,836 + 0,783 + 0,755) = 0,25$$

$$W_{\text{СУ}} = 0,836 / (0,793 + 0,836 + 0,783 + 0,755) = 0,264$$

$$W_{\text{СД}} = 0,783 / (0,793 + 0,836 + 0,783 + 0,755) = 0,247$$

$$W_{\text{РЧК}} = 0,755 / (0,793 + 0,836 + 0,783 + 0,755) = 0,238$$

Из приведенных данных следует, что для ООО «Саранскабель» наиболее значимы показатели «Стратегическое управление» и «Адаптивность предприятия».

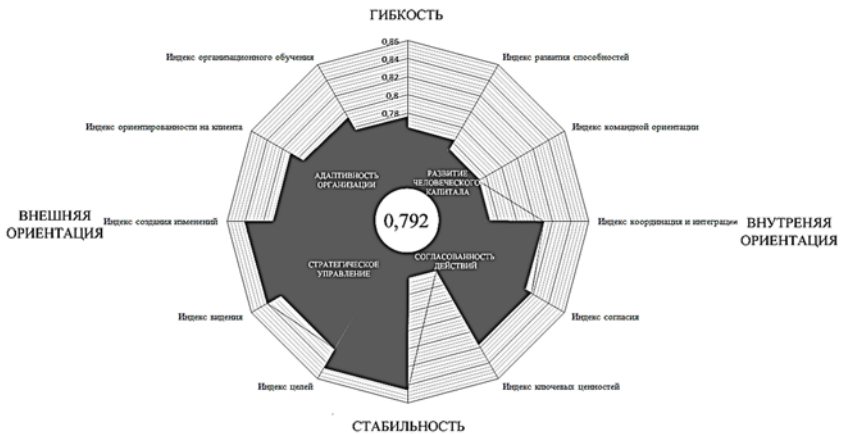


Рис. 2. Профиль организационной культуры в управлении бизнес-процессами ООО «Саранскабель»

По результатам анализа общий индекс организационной культуры в управлении бизнес-процессов составил 79,2%, что говорит о среднем уровне развития организационной культуры (рисунок 2).

Постоянное совершенствование качества менеджмента ведется по большинству направлений. Необходимо поддерживать динамику улучшений и начать преобразование оставшихся проблемных областей.

Исследование Д. Денисона подтверждает, что самыми эффективными организациями являются те, которые преуспевают по каждому из критериев. Культура в таких компаниях обладает способностью адаптироваться и в то же время последовательна и предсказуема, а также способствует вовлеченности сотрудников, разделяющих общую миссию.

Список литературы

1. Институт корпоративной культуры. Анкета Д. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://corpculture.ru/content/anketa-d-denisona>;
2. Исмагилов Р.М. Совершенствование корпоративной культуры организации в условиях функционирования системы менеджмента качества. – №5–112 / Р.М. Исмагилов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-korporativnoy-kultury-organizatsii-v-usloviyah-funktsionirovaniya-sistemy-menedzhmenta-kachestva>
3. Ляхова Н.И. Функциональная модель оценки менеджмента на промышленном предприятии. – №45 (1088) / Н.И. Ляхова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-PRESS/13801/1/vestnik_NPI_2014_45_Lyakhova_Funktsionalnaya.pdf
4. Официальный сайт ООО «Саранскабель» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://saranskabel.ru/>
5. Слинкова О.К. Сравнительный анализ методик оценки предпринимательской, управленческой и организационной культуры / О.К. Слинкова, П.В. Харитонова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-metodik-otsenki-predprinimatelskoy-upravlencheskoy-i-organizatsionnoy-kultury>
6. То Тху Чанг. Интегральная методика исследования организационной культуры / То Тху Чанг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/115EVN115.pdf>

Русакова Ирина Владимировна

канд. мед. наук, начальник отдела
Свердловский областной Союз
промышленников и предпринимателей
доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
медицинский университет» Минздрава России
г. Екатеринбург, Свердловская область

Костенко Максим Валерьевич

магистрант
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
медицинский университет» Минздрава России
г. Екатеринбург, Свердловская область

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КАК МЕТОД НЕЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ В СТОМАТОЛОГИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы поиска «своего клиента» частными клиниками, оказывающими стоматологическую помощь населению. В результате опроса потребителей данного рода услуг определено их отношение к различным аспектам оказания стоматологической помощи.

Ключевые слова: стоматологическая помощь, частная медицинская организация, позиционирование, конкуренция.

Уровень стоматологической заболеваемости населения высок во всем мире и носит характер пандемии. Так, 5 миллиардов человек на сегодня-

ний день имеют признаки кариеса зубов, что составляет 80% населения планеты [7].

Жители Российской Федерации не являются исключением в данном вопросе. Ведь согласно данным II Национального эпидемиологического обследования, распространенность кариеса у населения старше 34 лет составляет более 97% [2].

Не стала исключением и Свердловская область: Распространенность основных стоматологических заболеваний увеличивается с возрастом и составляет: кариес постоянных зубов в 6 лет выявляется у 6–14%, в 12 лет – 57–84%, в 15 лет – 77–90%, в возрастной группе 35 лет и старше – 96–100%. При этом уровень состояния стоматологической помощи во всех возрастных группах оценивается как недостаточный [5].

Среди основных факторов, которые влияют на стоматологическое здоровье населения можно выделить следующие: недостаточная подготовка специалистов, как в вопросах оказания медицинской помощи, так и в области управления, низкая стоматологическая грамотность пациентов, отсутствие мотивации на сохранение своего здоровья [5], а также не достаточный контроль качества медицинской помощи на всех уровнях её оказания.

Об этом, в частности, свидетельствует подготовленный ФАС доклад о проблемах госконтроля качества и безопасности медицинской деятельности, который был подготовлен по поручению вице-премьера правительства РФ Ольги Голодец [9]:

Отчасти проблемы данного уровня контроля качества заключаются в дублировании и несогласованности проверок, которыми занимаются пять ведомств. Отражена и ситуация с внутренним контролем качества, на уровень которого проводится лишь формальная проверка документации и других показателей и абсолютно не проверяется качество лечения.

Затрудняет и без того непростую ситуацию проведение контроля в условиях скудности нормативной базы.

Конкуренция, на которую была возложена надежда по саморегулированию рынка стоматологических услуг, как показывает опыт, не смогла стать необходимым инструментом для повышения качества помощи, как и не стала необходимым регулятором для отрасли в целом. Следствием явилось неоправданно высокие цены многих клиник, при довольно низком сервисе и качествах оказываемых услуг.

Дополнительными факторами, которые все больше влияют на бизнес безусловно являются – кризисное состояние экономики, повышение курса валюты, насыщение отрасли. Вследствие чего, во многих клиниках отмечают снижение спроса на услуги, и руководство ищет способы привлечения клиентов [1, 3, 5]. Одним из таких способов может стать правильное позиционирование своей организации на рынке.

Цель работы: проанализировать ситуацию на рынке стоматологических услуг, среди медицинских организаций частной формы собственности, посредством анкетирования пациентов, с целью разработки дальнейших методов позиционирования стоматологической клиники.

В соответствии с поставленной целью, нами были выполнены следующие задачи:

1. Разработан вопросник, содержащий девять вопросов, преимущественно закрытого типа, характеризующих удовлетворенность пациентов частных клиник оказанной стоматологической помощью, включая качество и время оказа-

ния услуги, компетентность стоматологов, общий сервис услуг. Дополнительно оценивались источники получения информации о выбранной клинике, эффективность рекламы при получении такой информации, а также постоянство выбора клиники для пациента как потребителя стоматологических услуг.

2. Организован опрос была реализована путем размещения вопросника на одном из городских интернет-порталов с высокой активностью населения, в опросе приняло участие 452 человека, проживающих постоянно в г. Екатеринбурге, пользующихся услугами частных медицинских организаций города, оказывающих стоматологическую помощь.

3. Сбор, обработка и анализ статистической информации проводился с помощью веб-инструмента для анкетирования Тестограф [8].

Результаты и их обсуждение

Изучение соотношения опрошенных по половому признаку показало большую активность мужского населения (почти 60% из числа опрошенных), а по возрастному составу больше половины респондентов составили лица 31–40 лет, и почти четверть опрошенных 41–50 лет (диаграмма 1).

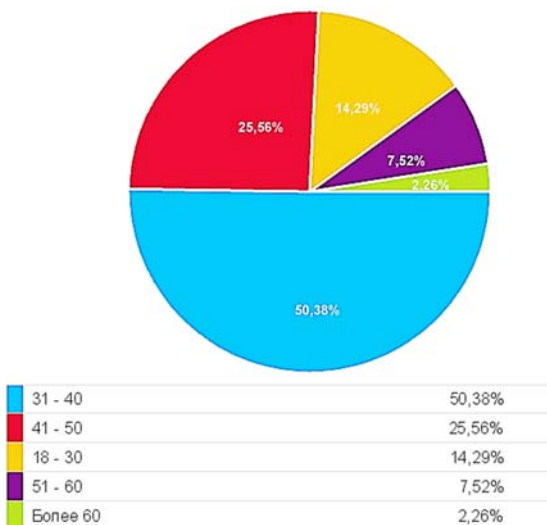


Рис. 1. Диаграмма 1. Соотношение опрошенных по возрастному принципу

Удовлетворенность пациентов стоматологической помощью вообще, без применения к себе лично и к виду оказываемых услуг большинство (43%) опрошенных оценивают удовлетворительно. На твердую «четверку» оценили оказание стоматологической помощи ещё 38% респондентов. При отсутствии конкретики в оценке медицинской помощи, видимо, сказываются общие негативные установки по данному вопросу, на которые сильное влияние оказывает общественное мнение, средства массовой информации, и пр., а не личный опыт опрашиваемых. Отметим, что достаточно много – 17% опрошенных оценили уровень помощи на «2» балла (диаграмма 2).



Рис. 2. Диаграмма 2. Распределение респондентов по оценке качества оказания стоматологической помощи в целом (в г. Екатеринбурге)

Более подробная и предметная информация была получена по следующему вопросу, где людям предлагалось оценить конкретную работу клиники, клиентами которой они являются, по четырем позициям в пяти-балльной системе оценки. Полученные результаты говорят о довольно достаточно высокой оценке уровне стоматологической помощи, но также возможен психологический момент, неприятие ошибочности своего выбора (диаграмма 3).

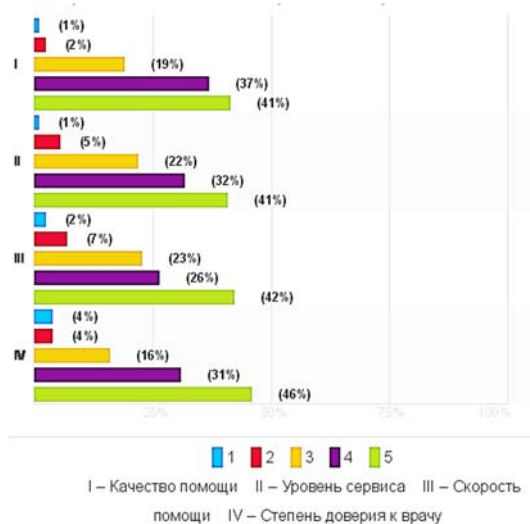


Рис. 3. Диаграмма 3. Распределение респондентов по оценке качества оказания стоматологической помощи в клинике по месту получения помощи

Из опроса видно, что большое число респондентов оценили довольно высоко – как качество помощи и уровень сервиса, так и степень доверия к своему лечащему врачу, причем положительные оценки преобладали у достаточно большого числа ответивших.

Руководство многих клиник увеличивает рекламный бюджет, как способ привлечения клиентов. Когда это делают крупные сетевые игроки, в большинстве случаев это оправдано, так как необходимо получить монетизированный отклик на рекламу, в расчете ускорить оборот активов. Но средним и мелким клиникам необходимо формировать клиентскую базу на долгосрочную перспективу. Целью следующего вопроса было узнать о способе получения информации о клинике (диаграмма 4).

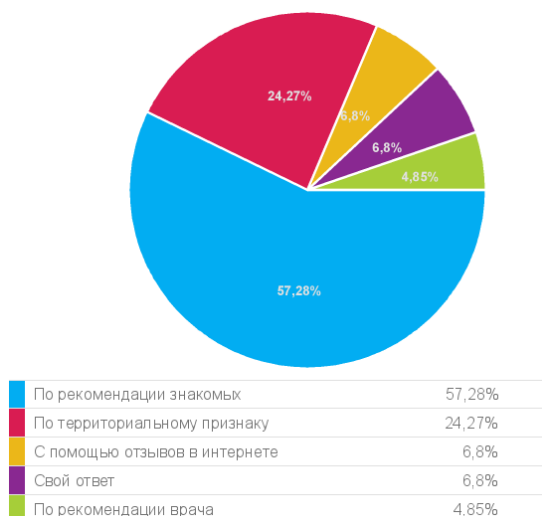


Рис. 4. Диаграмма 4. Распределение респондентов по способу получения информации о клинике, оказывающей стоматологические услуги

Как видно из представленных данных, для большинства ответивших, главным критерием в выборе стоматологии является рекомендация знакомых – 57%, еще четверть по удобства расположения/территориальному принципу. Этот факт свидетельствует о том, что прежде всего клиника должна быть клиентоориентированной, т.е. максимально полно удовлетворять запросы пациентов. Остальные рекламные ходы не достаточно эффективны.

Это подтверждается ответами на следующий вопрос анкеты – «Повлияла ли, реклама на выбор клиники?», на который положительно ответили только 1,5%. респондентов.

На вопрос анкеты, предполагающий свободный ответ: – Что бы Вы изменили в стоматологической отрасли города Екатеринбург?, лидерами стали ответы:

1. Снизить цены.
2. Сделать прозрачным ценообразование.
3. Повысить профессионализм медицинского персонала.

Все представленные ответы предполагают низкую информированность населения о получаемых услугах. Так, одним из лицензионных требований, при оказании медицинской помощи, является информирование граждан по всем вопросам оказания помощи. Обязательным условием при этом должно быть наличие информации на сайте и информационных стендах медицинской организации об оказываемых услугах и их стоимости, квалификации медицинских работников и пр. (согласно Постановлению Правительства 1006 и Приказа МЗ РФ от 30.12.2014 г. №956н) [5].

Кроме того, Прейскурант на оказываемые услуги, как и План лечения с предварительной стоимостью (смета), должен быть частью договора на оказания стоматологических услуг, заключаемого между клиникой и пациентом.

Даже при достаточно высокой оценке качества получаемой помощи, при ответе на вопрос о постоянстве в выборе стоматологической клиники, треть пациентов ответили, что не остановились в поиске более совершенной модели получения стоматологических услуг (диаграмма 5).

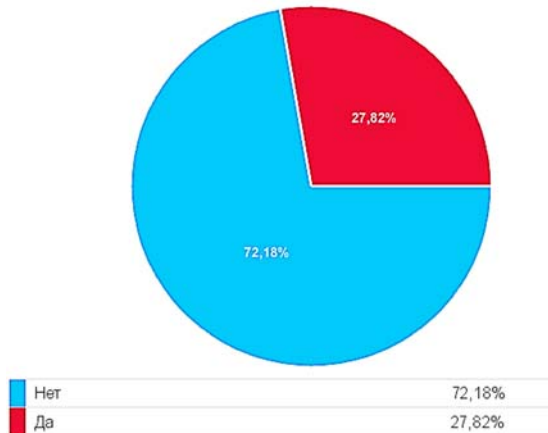


Рис. 5. Диаграмма 5. Распределение респондентов по желанию смены стоматологической клиники

Значительное количество опрошенных, планирующих смену стоматолога, является значимым фактором в определении качества стоматологической помощи, и как следствие, стимулом к разработке методов конкурентной борьбы.

Резюмируя все вышесказанное можно сделать вывод о том, какую стратегию выбрать, для того чтобы не только не остаться в тяжелой ситуации на рынке, но и попытаться добиться стабильного положения. Самым главным козырем средних и малых организаций, перед сетевыми игроками может стать разработка грамотной политики позиционирования, и индивидуальный подход к пациентам. По законам рыночной экономики, при насыщении отрасли неизбежно идет укрупнение бизнеса, за счет подавления и поглощения мелких и средних игроков [4]. Чтобы избежать этого, необходимо уже сейчас формировать клиентскую базу, в расчете на будущее.

Рекламная компания должна быть направлена не столько на обозначение компании, но и на более тщательное информирование пациента. Акцентирование сильных сторон, которыми могут стать прозрачное ценооб-

разование, страхование профессиональной ответственности врачей, индивидуальный подход при планировании лечения, сертификаты на услуги в качестве бонусов для пациентов, увеличение времени приема для разъяснения манипуляций и формирования лояльности пациента, получение сертификатов ISO и прочие пациентоориентированные технологии. Более подробное изучение спроса пациентов как основных потребителей рынка стоматологических услуг, может стать отправной точкой и, в последующем, одним из важных критериев оценки рационального позиционирования клиники.

Список литературы

1. Корнейко А.В. Оценка проблем региональных предпринимательских структур на рынке стоматологических услуг / А.В. Корнейко, А.А. Серова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – №8–3. – С. 25–27.
2. Кузьмина Э.М. Профилактическая стоматология: Учебник / Э.М. Кузьмина, О.О. Янушевич. – М.: Практическая медицина, 2016. – 544 с.
3. Малыгина Т.Ю. Анализ основных тенденции рынка стоматологических услуг // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 15–17.
4. Русакова И.В. Оценка состояния стоматологического здоровья населения свердловской области и факторов, влияющих на развитие основных стоматологических заболеваний: Автореф. дис. ... канд. мед. наук: 14.00.21 / И.В. Русакова – Екатеринбург, УГМА, 2008. – 28 с.
5. Челнокова О.Ю. Экономика отраслевых рынков / О.Ю. Челнокова, Е.В. Порезанова. – Саратов, 2016. – 254 с.
6. Анализ рынка стоматологических услуг в России в 2011–2015 гг., прогноз на 2016–2020 гг. – готовые маркетинговые исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://businessstat.ru/>
7. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Карнес_зубов
8. Доклад Федеральной антимонопольной службы о проблемах государственного контроля качества и безопасности медицинской деятельности- Режим доступа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fas.gov.ru/documents/documentdetails.html?id=1892>
9. Интернет ресурс для проведения опросов и анализа полученной информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.testograf.ru/>

Сабаноква Сусанна Хазретовна

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Майкопский государственный
технологический университет»
г. Майкоп, Республика Адыгея

УСЛОВИЯ И МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

***Аннотация:** как отмечает автор данной статьи, экономический кризис нанес серьезный удар по экономике России. В целях ликвидации его последствий Правительством Российской Федерации были одобрены основные векторы развития экономики страны, одним из которых является развитие малого и среднего предпринимательства. Успешное развитие малого и среднего предпринимательства в период кризиса и посткризисного периода невозможно без эффективной системы поддержки предпринимательства.*

Ключевые слова: экономика, бизнес, предпринимательство, малое предпринимательство.

Малый бизнес в силу ограниченности масштабов деятельности, относительно неемких рынков ресурсов и сбыта, а также иных специфических

особенностей направлен в основном на удовлетворение местных потребностей в товарах и услугах и, следовательно, имеет преимущественно региональную направленность.

Значительный интерес к развитию малого предпринимательства в последние годы обусловлен различными обстоятельствами. С одной стороны, малые фирмы позволяют создать эффективную экономическую базу использования производственного потенциала регионов, формируют условия для развития предпринимательства во всех рыночных нишах, дают значительное число новых рабочих мест, обеспечивают удовлетворение потребностей населения, в определенной степени снижают последствия социальных потрясений, связанных с экономическим переустройством нашего общества.

С другой стороны, малые фирмы требуют намного меньше капитала для их пуска, они неохотно осуществляют рискованные мероприятия с целью получения больших доходов и часто очень чувствительны к регулирующим корректировкам, так что малейшая реформа может оказать на них сильное влияние.

Усиливающаяся экономическая и социальная значимость малого предпринимательства должна подкрепляться мерами государственной и интеграционной поддержки, прежде всего на региональном и муниципальном уровнях. По мере реализации политики содействия развитию предпринимательства создаются предпосылки к росту производственно-инвестиционной активности малых предприятий, повышению заинтересованности средних и крупных предприятий в производственном и непроизводственном кооперировании с ними.

В большом числе публикаций, посвященных исследованию малого предпринимательства, анализируются его характерные особенности, в частности, локальный характер, инновационность, роль в экономике, необходимость и формы государственной поддержки. В то же время за рамками рассмотрения остались такие вопросы, как особенности региона как сферы предпринимательской деятельности, влияние малого предпринимательства на региональный воспроизводственный процесс и переход региона к устойчивому социально-экономическому развитию, потенциальные сферы приложения предпринимательской инициативы. Недостаточно исследованы проблемы саморазвития малого бизнеса, взаимодействия хозяйственных структур с разными масштабами деятельности и определения условий выравнивания территориальных диспропорций, как составляющие макроэкономической теории.

В России и за рубежом было сделано не очень много для развития традиционной макроэкономической теории в области методологии оценки влияния малого предпринимательства на экономический рост, взаимодействия хозяйственных структур с разными масштабами деятельности, роли малого бизнеса в воспроизводственном процессе, определении потенциальных сфер приложения предпринимательского капитала и барьеров для саморазвития, проверки гипотезы об эффективности малых фирм на отдельных отраслевых рынках, разработки механизма законодательной, консалтинговой и образовательной поддержки малого предпринимательства на региональном и муниципальном уровнях.

Предпринимательство является неотъемлемой частью функционирования экономики и общества любой страны. В развитых странах вклад

субъектов малого и среднего предпринимательства в ВВП страны составляет как минимум 50%. Стоит также отметить преобладание количества представителей малого и среднего предпринимательства над количеством крупных предприятий: в Великобритании 99% зарегистрированных предприятий являются субъектами малого и среднего бизнеса.

Развитие предпринимательства приводит к появлению на рынке новых товаров и услуг, что влечет развитие конкурентной среды. Кроме того, развитие малого и среднего предпринимательства вызывает улучшение сальдо торгового баланса страны за счет того, что происходит импортозамещение иностранных товаров и продажа за границу новых отечественных товаров и услуг. Наконец, развитие предпринимательства влечет увеличение занятых рабочих мест, а значит, и налоговых отчислений государству и общего спроса населения за счет увеличения среднего дохода.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ. научн. ред и автор предисловия Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 2009. – 519 с.
2. Брюханова Е. Оценка альтернатив развития Красноярского края / Е. Брюханова, Н. Шишацкий // Регион: экономика и социология. – 2008. – №3.
3. Мишурова И.В. Организационно-экономические условия и механизмы развития малого предпринимательства в региональной экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/153507.html> (дата обращения: 29.05.2017).

Саблина Екатерина Викторовна
студентка

Цой Татьяна Юрьевна
студентка

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»
г. Москва

СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ ПРИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ

Аннотация: *транспорт – это неотъемлемая и самая главная составляющая логистики. С помощью него ежедневно совершаются тысячи логистических операций. Существует определенный регламент действий, которые необходимо совершить для доставки груза. Одно из этих действий – это страхование грузов при международных перевозках. Эта тема актуальна в настоящее время, так как отрасль международных перевозок расширяется, через границы стран ежедневно отправляются грузы различными видами транспорта. Для такой доставки необходимо застраховать груз. В данной статье авторы подробнее разобрались в том, что такое страхование, для чего оно необходимо, и рассказали об аспектах этого процесса.*

Ключевые слова: *страхование грузов, транспорт, логистика, международные перевозки, риски.*

Пересечение материальных и нематериальных благ, людей, транспортных средств как минимум одной границы между государствами существенно отличает национальные логистики [1–3] от международной, трансграничной логистики пространств и границ [4–6] и требует соблюдения законодательства стран, по территории которых происходит перемещение, а также норм

международного права [7; 8] при организации и управлении логистическими цепями поставок в товаропроводящих сетях [9; 10].

В процессе международной транспортировки товаров одним из важных моментов выступает страхование грузов, оно направлено на обеспечение сохранности груза, которого необходимо перевезти. Соглашения о страховании является гарантом возмещения стоимости грузов, если они будут повреждены или утрачены. Необходимо подробнее разобраться, что же это за процесс.

Итак, все объекты, которые перевозят, имеют свои специфические особенности, в зависимости от этих способностей они подразделяются на группы: одинаковые или подходящие по своей природе, по назначению, по способу транспортировки, по легкости разрушения [15].

Существует такой вариант, которые достаточно распространены и предусматривает защиту всех категорий объектов при международных перевозках – это страхование карго. Процедура страхования предусматривает обеспечение страховой защиты на всех стадиях перемещения товара между пунктами и осуществлением денежных расчетов.

Страхование грузов в международных перевозках отнесено к сфере имущественного страхования, поэтому здесь действуют правовые нормы страхового законодательства по определению прав, обязанностей и ответственности субъектов при страховании любого имущества.

Также существуют определенные риски при страховании, основные из них:

- взрыв или пожар;
- кража;
- разгул природной стихии (наводнение, землетрясение);
- непреднамеренное повреждение груза при погрузке/разгрузке;
- падение, в том числе транспорта с грузом; подтопление транспорта с объектом; непреднамеренный наезд транспорта с грузом на неподвижный объект;
- противоправные действия иных лиц, приведшие к порче или уничтожению объекта;
- непредвиденное изменение режима хранения.

Убытки от повреждения или утраты грузов не признаются страховыми случаями при возникновении по причине:

- умысла, грубой неосторожности страхователя;
- противозаконных действий страхователя;
- нестандартной упаковки груза;
- недостачи товара при неповрежденной упаковке;
- потери веса/объема объекта в рамках норм естественной убыли;
- несоблюдения технических параметров размещения и закрепления груза при погрузке;
- несоблюдения перевозчиком сроков доставки и условий перевозки товара;
- процессов, связанных с внутренними свойствами груза (брожения, гниения, самовозгорания).

Важность страхования при международных перевозках связана с необходимостью таможенного оформления товаров и их прохождением через границы нескольких стран. В соглашении в обязательном порядке указываются: объект страхования, условия процедуры, сумма договора, срок действия. Страховое соглашение можно заключать как на разовую перевозку, так и на

несколько перевозок, которые будут выполнены на протяжении времени, которое указано в соглашении, не зависимо от вида транспорта.

Страховой суммой является установленная в договоре страхования денежная сумма, в пределах которой страховщик обязуется выплатить страховое возмещение по договору страхования [16]. Размер страховой суммы определяется при заключении договора страхования, по соглашению обеих сторон. Обычно, страховая сумма устанавливается на основании товаросопроводительных документов (договор купли-продажи, инвойс, товарная накладная ТОРГ-12 и пр.). Страховая сумма по грузу не должна превышать его действительную стоимость на момент заключения договора страхования.

Итак, как же устанавливается страховая сумма:

- она может быть установлена в российских рублях, когда перевозки осуществляются на территории РФ, кроме случаев перевозок в режиме таможенного транзита;

- при перевозках в режиме экспорта или импорта устанавливается в иностранной валюте.

При страховании импортных грузов в определенных ситуациях в страховую сумму могут быть включены расходы, которые связаны с организацией перевозки, хранения груза, уплатой таможенных пошлин и других сборов, которые позже могут быть подтверждены документально.

В заключение можно сказать, что страхование грузов – это очень важная и необходимая процедура. Все международные перевозки имеют определенные риски, а застрахование не только защищает от рисков потери или повреждения товара, но также позволяет вовремя возместить понесенные потери и защитить собственные интересы и интересы иностранных партнеров.

Список литературы

1. Абдулабекова Э.М. Развитие логистики в России // Гуманитарные науки: новые технологии образования: Материалы 10-й Региональной научно-практической конференции (19–20 мая 2005 г.). – Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2005.
2. Ермаков И., Петухов Д. Постановка проблемы развития национальной логистической системы / И. Ермаков, Д. Петухов // Логистика. – 2014. – №11 (96). – С. 56–59.
3. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: Учебное пособие / Б.А. Аникин [и др.]. – М., 2014.
4. Воронов В.И. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Управление. – 2015. – Т. 3. – №2. – С. 27–36.
5. Лазарев В.А. Трансграничная логистика в евразийском таможенном союзе [текст]: Монография / В.А. Лазарев, В.И. Воронов; Государственный университет управления; Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М.: ГУУ, 2014. – 158 с.
6. Лазарев В.А. Трансграничная логистика в Таможенном союзе России, Белоруссии и Казахстана [Текст]: Учебное пособие: Гриф УМО по образованию в области менеджмента для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Менеджмент» – 080200 / В.А. Лазарев, В.И. Воронов; Государственный университет управления; Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М.: ГУУ, 2013. – 173 с.
7. Воронов В.И. Международные аспекты логистики: Учебное пособие / В.И. Воронов, А.В. Воронов, В.А. Лазарев, В.Г. Степанов. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2002. – 168 с.
8. Воронов В.И. Международная логистика // Вестник университета / Государственный университет управления. – 2004. – Т. 700. – С. 700.
9. Воронов В.И. Основные элементы эволюции элементов цепей поставок в международной логистике / В.А. Лазарев, В.И. Воронов // Логистика. Проблемы и решения. – Украина: Харьков, 2013. – №2.

10. Воронов В.И. Международные товаропроводящие сети / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Маркетинг. – 2013. – №6 (133). – С. 20–28.
11. Аникин Б.А. Научная школа «Логистика» ГУУ / Б.А. Аникин, И.А. Ермаков, С. Белова // Управление. – 2015. – Т. 3. – №2. – С. 5–15.
12. Ермаков И. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ / И. Ермаков, Е. Филиппов, С. Белова // Логистика. – 2014. – №10 (95). – С. 71–75.
13. Воронов В.И. Основы научных исследований: Учебное пособие / В.И. Воронов, В.П. Сидоров. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2003. – 160 с. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО).
14. Воронов В.И. Международная логистика // Вестник университета / Государственный университет управления. – 2014. – С. 700.
15. Антонова В.А. Эволюция таможенного оформления // Научное сообщество студентов: Сборник материалов IX Международной студенческой научно-практической конференции: В 2 т. / ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»; Харьковский национальный педагогический университет имени Сковороды; Актобинский региональный государственный университет им. К. Жубанова; ООО «Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс». – 2016. – С. 94–98.
16. Павлова О.А. Основные аспекты таможенного оформления товаров / О.А. Павлова, А.О. Горецкая // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. – 2016. – №5–2 (83). – С. 89–92.
17. Криштов М.Д. Статистика товарной структуры экспорта и импорта в рамках Евразийского таможенного союза / М.Д. Криштов, А.И. Степнов // Евразийский союз ученых. – 2015. – №10–5 (19). – С. 89–92.
18. Страхование грузов в международных перевозках [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prostrahovanie24.ru/gruzov/v-mezhdunarodnyh-perevozkah.html> (дата обращения: 26.05.2017).

Сигарев Александр Викторович

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Москва

ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ

Аннотация: *в условиях современного турбулентного мира поддержка компаний конкурентоспособности требует значительных усилий. Одним из факторов успешной деятельности компании является установление партнерских взаимосвязей. В публикации рассматривается партнерство как экономическая категория, описываются существенные характеристики, виды, подходы к оценке эффективности партнерств.*

Ключевые слова: *партнерство, конкурентоспособность, интеграция.*

Конец XX – начало XXI века ознаменовались бурным развитием информационно-коммуникационных технологий. Переход от индустриальной экономики к информационной тесно связан со значительными изменениями в принципах и методологии предпринимательства, трансформацией методов ведения бизнеса, радикальным изменением организационных форм предпринимательства.

Значительно возрастает роль интеграции бизнес структур для достижения стратегий их долгосрочного развития. Усиление конкуренции, сокращение ре-

сурсной базы, нестабильность экономики, а также довольно частые экономические кризисы, наблюдаемые в последнее время, ведут к необходимости поиска новых форм взаимодействия бизнеса для повышения его эффективности, развития рыночного потенциала, устойчивой конкурентоспособности.

В условиях индустриальной экономики для получения большей рыночной власти фирмы наращивали свой ресурсный потенциал. В настоящее время, в условиях формирования и развития информационной экономики, все чаще и чаще приходится искать новые возможности для формирования рыночного потенциала. На современном этапе одной из стратегических основ обеспечения конкурентоспособности бизнеса является стремление и возможность компании к долговременному взаимовыгодному сотрудничеству с основными участниками рынка и заинтересованными партнерами. Одним из возможных направлений для повышения эффективности бизнеса является развитие стратегий интеграции с партнерами, создание интегрированных бизнес-сообществ, сетевых организаций и т. п.

Экономисты выделяют три уровня развития интеграции между фирмами [27]:

- автономные субъекты;
- взаимодействующие субъекты;
- объединенные субъекты.

Интеграция может быть представлены в «мягкой» и «жесткой» форме [12]. В случае «мягкой» формы интеграции (стратегические альянсы, консорциумы), которая в большей степени характерна для международной практики, предполагается сохранение юридической и хозяйственной самостоятельности интегрирующихся компаний. Напротив, для «жесткой» формы интеграции характерна потеря независимости отдельного партнера (концерт, трест и т. д.).

Еще одним критерием для классификации видов интеграции является тип интегрирующихся партнеров – партнеры по цепочке ценности, конкуренты, партнеры конкурентов. Согласно этому критерию принято выделять два типа интеграции – вертикальная (объединение партнеров в рамках цепочки создания ценности) и горизонтальная (объединение с конкурентами). Данные типы интеграции могут осуществляться посредством слияний и поглощений.

Кроме того, возможно выделение диагональной интеграции, которая подразумевает интеграцию с компанией, включенной в цепочку ценности конкурента, но не являющуюся смежной для компании-инициатора. Целью подобной интеграции является влияние на конкурента косвенным путем через связанные с ним предприятия (поставщиков или покупателей).

Компания принимает решение об интеграции, как правило, после соотношения затрат, потраченных на объединение и возможных выгод от партнерского взаимодействия. К примеру, вертикальная интеграция является одним из инструментов максимизации выручки, но, в то же время может характеризоваться ростом предельных издержек.

Среди эффектов, которые могут возникнуть в результате интеграционных процессов, можно выделить:

- снижение уровня неопределенности в снабжении и сбыте (в случае вертикальной интеграции);
- ограничение конкуренции (в случае горизонтальной интеграции);

– облегчение диффузии технологических новшеств (для обеих видов интеграции);

– снижение издержек, в том числе транзакционных, получение экономии от масштаба и других синергетических эффектов.

Интеграционные процессы, выраженные в форме слияний и поглощений (передаче прав собственности), как правило, подразумевают существенные стартовые капиталовложения для решения проблем снижения рисков, транзакционных издержек, повышения эффективности кооперации. Однако не всегда подобные капиталовложения гарантируют компаниям наличие конкурентных преимуществ в долгосрочном периоде.

В последние десятилетия в мировой и национальной экономике происходят процессы, для которых характерно стремление к взаимодействию как на уровне «государство – бизнес», так и на уровне «бизнес – бизнес». Одним из возможных проявлений данного взаимодействия являются партнерства.

Усиление конкуренции на большинстве рынков заставляет фирмы стремиться к достижению устойчивых конкурентных преимуществ за счет поиска новых форм организации бизнеса. В настоящее время фирме невозможно иметь конкурентные преимущества без грамотно выстроенной системы отношений с партнерами, что подразумевает адекватную адаптацию к информационной среде, быструю реакцию на изменения рынка, ориентацию на вкусы и предпочтения потребителей, тенденции и направления рынка.

Процесс создания и развития эффективной системы коммуникации и кооперации между бизнес-партнерами являются предметом исследования маркетинга взаимоотношений. Данное направление занимает все большее место в общей структуре менеджмента и структуре издержек компании.

Являясь частным случаем интеграции, партнерства представляют собой систему взаимоотношений между субъектами. Д.Л. Ершов обобщает ряд контекстов, которые используются в настоящее время в современной научной и учебной литературе под понятием «партнерство» [15]:

«...1) партнерство как организационно-правовая форма;

2) социальное партнерство как система общественных отношений, которая обеспечивает согласование и защиту интересов работников, работодателей, социальных и профессиональных групп, слоев, их общественных объединений, органов государственной власти, местного самоуправления на основе договоров, соглашений путем достижения компромисса, консенсуса по важнейшим направлениям социально-экономического и политического развития;

3) общественно-государственное партнерство – взаимодействие органов власти с некоммерческими организациями. Например, с 2008 года реализуется Концепция взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга с общественными объединениями и иными некоммерческими организациями «Общественно-государственное партнерство»;

4) Государственно-частное партнерство.».

К этому перечню стоит добавить партнерство между бизнес-субъектами, о котором и говорится в настоящем исследовании.

Для конкурирующих экономических субъектов необходимость интеграционного сотрудничества возникает в том случае, когда традиционная

борьба и противостояние только снижает потенциальные возможности выигрыша. Конкуренция может быть трансформирована в партнерство в том случае, если на конкурентную борьбу субъекты вынуждены затрачивать существенные усилия, а установление совместных целей и согласование стратегического поведения может привести к получению дополнительных выгод. Однако не только конкурирующие экономические субъекты могут являться выгодоприобретателями от вступления в партнерство. К примеру, взаимодействие государства и бизнеса, так называемое частно-государственное партнерство; взаимодействие неконкурирующих фирм, но имеющих взаимовыгодные интересы; слияния и поглощения в рамках вертикально-интегрированных структур и пр.

В общем смысле под термином «партнерство» подразумеваются отношения между индивидами или группами индивидов, направленные на достижение общей цели в результате совместной деятельности. В данном случае подразумевается, что стороны ведут взаимовыгодные отношения для достижения определенной цели, а также несут ответственность за принятие решений и их согласование с интересами партнеров по сотрудничеству. Г.М. Орлов и А.И. Кондратенко определяют партнерство как «совместную деятельность, основанную на равных правах и обязанностях, направленную на достижение общей цели» [23]. В данном определении акцент сделан на равноправии партнеров, что заставляет задуматься о том, что партнерами являются равные по силе субъекты, так как равные права, как правило, возникают при равных возможностях.

Партнерство – это обдуманное и взаимовыгодное отношение между двумя и более субъектами, это форма сотрудничества, при которой все участники проекта согласны работать вместе, имеют общую цель, готовы выполнять задачи для ее достижения и разделять риски, ответственность, ресурсы, правомочность, прибыль.

Таким образом, партнерство позволяет [17]:

- сообща решать задачи для достижения общей цели;
- каждому партнеру принимать активное участие в совместном проекте и реализовывать программу для достижения целевых показателей;
- установить доверительные отношения с контрагентами с ориентацией на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество.

Среди причин, по которым компании могут вступать в партнерства можно выделить следующие:

1. Новые решения, новые знания.
2. Новые механизмы финансирования и софинансирования.
3. Устойчивые результаты как следствие позитивных изменений компаний-партнеров.
4. Возможности объединения ресурсов власти и политического лобби.

Отношения партнерства представляют собой взаимовыгодное сотрудничество, которое строится на определенных принципах [15]:

- добровольность вхождения фирм в состав партнерства;
- эффективность участия в партнерстве для каждого партнера;
- солидарная и взаимная ответственность в отношении всех договоренностей;
- равноправие в принятии решений;

– стремление к широкому признанию, положительному имиджу как на государственном, так и на международном уровне.

Партнерства на уровне «бизнес – бизнес» в литературе называют стратегическими альянсами или сетями. Стратегические альянсы являются одной из самых перспективных в XXI веке формой интеграции. Они представляют собой «соглашение о кооперации двух или более независимых фирм для достижения различных коммерческих целей в разных областях хозяйственной деятельности (НИОКР, маркетинг и т. п.)» [21].

Под стратегическими альянсами подразумевается группа независимых компаний, создаваемая на временной основе без объединения собственности, связанных информационными технологиями, объединивших свои ресурсы и усилия в целях эффективного использования благоприятной рыночной ситуации. Как правило, подобные горизонтальные связи возникают в рамках одной отрасли для снижения риска конкуренции или распределения коммерческого риска.

Основным отличием стратегических альянсов от совместных предприятий является продолжительность существования и менее детальные договоренности. Компании – участники альянсы могут безболезненно расторгнуть отношения, когда отпадает необходимость в подобной кооперации.

В качестве примера можно привести партнерские программы авиакомпаний и банков (специальные банковские карты позволяют копить мили, которые могут быть потрачены на приобретение авиабилетов), гостиниц и такси, девелоперских компаний и кредитных организаций и пр.

К основным преимуществам стратегического альянса можно отнести гибкость, использование современных технологий, высокую степень доверия, отсутствие границ для их создания.

При альянсе, в отличие от совместных предприятий, нет необходимости создавать новую самостоятельную организационную единицу; не обязательно и участие акционерного капитала.

Стратегические сети являются важным феноменом современной экономики. Данные партнерства строятся фирмой-организатором цепочки создания ценности, вовлекая в нее наиболее выгодных с позиций организатора контрагентов. Именно такие сети в последнее время формируют глобальную сетевую структуру экономики [27]. Стратегические сети позволяют строить, изучать и оптимизировать цепочку ценности, проектировать новые бизнес-модели, в том числе за счет использования стратегий интеграции.

Сетевая организация – это совокупность предприятий, связанных долговременными кооперационными и информационными связями [13]. Если в индустриальной экономике сетевые организации были связаны с помощью процессов, связанных с поставками сырья или единой технологической цепочкой, то современные сетевые организации связаны скорее единым информационным полем, то есть общими информационными технологиями, программным обеспечением, схожей клиентской базой. Все это позволяет компаниям оперативно координировать свою деятельность и быстро реагировать как на изменения рынка, так и на изменения внутри объединения.

Необходимо различать стратегические сети и сетевые компании. Последние представляют собой компании, которые имеют многочисленные

филиалы или франчайзинговых партнеров, предоставляющих одни и те же услуги. К примеру, сетевые магазины, рестораны, кофейни и пр. Здесь сетевой принцип также основан на использовании единой ресурсной базы, эффективном перераспределении ресурсов в случае необходимости и наличии оперативной информационной связи благодаря наличию единого программного обеспечения.

Таким образом, в данной работе партнерство понимается как «мягкая» форма интеграции, стратегический альянс, создаваемый на добровольной основе без перехода прав собственности для повышения эффективности бизнеса.

При формировании партнерского окружения, необходим анализ соотношения выгод и затрат, на основании которого компания принимает решение о развитии или прекращении взаимоотношений с партнером. Очевидно, что не с каждым партнером стоит взаимодействовать и развивать отношения.

Среди основных принципов формирования партнерского окружения можно выделить следующие:

- принцип согласованности и координации целей, процессов и ресурсов партнеров;
- принцип разделения управления в сети на регулирование межфирменных отношений и управление средой взаимодействия;
- принцип сочетания процессов управления и самоуправления, организации и самоорганизации партнеров;
- принцип развития ключевых компетенций организации-партнера, координации процессов управления взаимоотношениями и др.

Т.О'Тул и Б. Доналдсон [3] выделяют два критерия, которые характеризуют силу партнерских отношений:

- доверие к партнеру – социальный контекст взаимоотношений (например, мнения партнеров друг о друге);
- действий партнеров, направленных на развитие взаимоотношений, – экономический контекст взаимоотношений (например, инвестиции во взаимоотношения).

В результате оценки силы взаимоотношений по данным критериям все отношения между партнерами можно разделить на четыре типа:

- 1) двусторонние отношения;
- 2) периодически повторяющиеся отношения;
- 3) дискретные или оппортунистические отношения;
- 4) иерархические отношения (доминирование поставщика или потребителя).

Двусторонние отношения подразумевают высокий уровень доверия, а также активные действия партнеров для их развития. Если активность развития взаимоотношений высока, но ожидаемые выгоды незначительны, то отношения принимают характер иерархических с доминированием одной из сторон. В случае высокого уровня доверия к партнеру, но при отсутствии необходимости развивать взаимоотношения, их можно классифицировать как периодически повторяющиеся (к примеру, периодические закупки). В условиях, низкого уровня доверия между компаниями и отсутствия активных действий партнеров для развития взаимоотношений,

возможно наличие дискретных трансакций или даже оппортунистическое поведение участников взаимодействия.

Компания принимает решение о развитии конкретного типа партнерских взаимоотношений в зависимости от конкретной ситуации: краткосрочные или долгосрочные; взаимоотношения с высоким или низким уровнем вовлеченности. Безусловно, каждый тип взаимоотношений между партнерами имеет свои недостатки: высокий уровень вовлеченности подразумевает высокий уровень издержек на поддержание отношений и существенную зависимость от партнера. При этом низкая вовлеченность партнеров во взаимоотношения увеличивает затраты на адаптацию стандартизированных продуктов.

Долгосрочные дистанцированные взаимоотношения в сравнении с взаимоотношениями с высоким уровнем вовлеченности, отличаются формальными контактами и низким уровнем специфических инвестиций. Главным плюсом данных взаимоотношений являются низкие затраты на поддержание партнерства.

В то же время отношения с высоким уровнем вовлеченности не всегда целесообразны, так как предполагают координацию совместной деятельности, адаптацию к нуждам партнера и организацию взаимодействия сотрудников на всех уровнях. Поддержание подобных отношений со всеми партнерами невозможно для компании из-за существенных затрат.

Принято считать, что взаимоотношения с высоким уровнем вовлеченности, требующие больших инвестиций, являются долгосрочными. Однако не всегда долгосрочные взаимоотношения характеризуются высоким уровнем вовлеченности. В частности, фирма может быть заинтересована в долгосрочных партнерских отношениях, которые не требуются высокого уровня вовлеченности.

Дж. Лорензони и Ч. Баден-Фуллер предлагают подход, согласно которому партнерское окружение формируется и развивается вокруг компании – лидера (так называемого стратегического центра) [2].

Стратегический центр выполняет следующие роли:

- создает стоимость для партнеров;
- создает способности и возможности, устанавливает правила взаимодействия;
- является разработчиком стратегии и структуры партнерства.

С точки зрения создания стоимости роль стратегического центра заключается в [24]:

«... – стратегическом аутсорсинге – распределении между партнерами звеньев в общей цепочке создания стоимости (при этом требования к партнерам не ограничиваются простым выполнением контрактов, стратегический центр ожидает от них решения проблем и инициатив);

– развитии ключевых навыков и компетенций партнеров в целях роста их эффективности и конкурентоспособности, следования принципу: «существующие компетенции определяют будущие достижения»;

– заимствовании идей третьих сторон, которые позволяют создать (развить) новые технологии;

– построении сети на основе конкуренции ее участников, т.е. следования принципу: «сеть настолько сильна, насколько сильна слабейшая компания, входящая в партнерство»».

Среди компетенций, определяющих стратегический центр как Роль стратегического центра как разработчика правил, создателя способностей и возможностей, выделяют следующие [24]:

«...— создание видения (концептуализации бизнес-идеи) как перспектив рынков, так и создания сети распространения этой бизнес-идеи между партнерами, поддержании ее актуальности (т.е. динамичное изменение видения как результат привнесения партнерами новых идей или предчувствия изменений в деловом окружении);

— контроль над брендом, развитии системы интеграции и поддержки партнеров;

— создание атмосферы доверия и взаимной ответственности;

— создание механизма привлечения и отбора партнеров.».

При формировании партнерского окружения важно установление контактов с теми компаниями, которые, во-первых, играют существенную роль в формировании добавленной ценности блага, в том числе за счёт владения уникальными компетенциями, а во-вторых, вносят существенный вклад в прибыль взаимодействующих компаний.

Для установления эффективных партнерских отношений важно совпадение коммерческих интересов контрагентов, а также схожее направление развития бизнеса. Кроме того, важна совместимость корпоративных культур, а также совместимость технических и технологических процессов. Межличностные отношения также играют значительную роль при формировании партнерств, как на уровне собственников, так и на уровне руководителей и сотрудников.

Важно, чтобы развитие партнерских отношений приносило результаты, которые могут быть выражены как в росте финансовых показателей, так и в виде формирования дополнительных нематериальных активов компаний (репутации, лояльность, доверие и пр.).

При вступлении в партнерство необходимо четкое понимание того, в чем конкретно будет заключаться его взаимовыгодность. Очень важным является вопрос об определении в своей компании того, что будет интересно партнеру и наоборот. Идеальная ситуация возникает в случае, если фирма вступает в партнерские взаимоотношения с другой фирмой, выстраивая следующую стратегию: предлагать партнеру то, что стоит для нее дешево, а для партнера представляет огромную ценность. Таким образом, придерживаясь данной стратегии, компания может получать дополнительную прибыль с относительно небольшими затратами. К примеру, для компании «МТС» трафик стоит очень дешево, но для компании «Озон», трафик рекламы стоит очень дорого и компания покупает его за большие деньги.

Однако важно, чтобы оба партнера получали выгоду от этого взаимодействия. В противном случае, если одна сторона взаимодействия не получает ожидаемых результатов, то это приведет к снижению заинтересованности в проекте, его торможению, а также отсутствию мотивации у менеджеров и собственников.

Если же ожидаемые результаты от проекта изначально невелики, то проект может быть вообще не запущен или запущен с задержкой сроков как не самый приоритетный. Все представители компаний партнеров, должны четко понимать выгоду для себя, для компании и для развития в целом.

Данный проект обязательно должен помогать менеджерам выполнять ключевые показатели эффективности, по которым, как правило, происходит премирование в компаниях, что приводит к тому, что персонал работает с большим энтузиазмом, с большей энергией и мотивацией.

Концепция эффективности, в основе которой лежат принципы классической экономической методологии, в частности комплексные стоимостные характеристики производства и результаты взаимодействия всех экономических ресурсов, не в полной мере отражает принципы и целевую значимость коммуникативных и обменных рыночных процессов, в результате партнерства компаний – субъектов рыночной сети. Таким образом, показатели экстенсивного и интенсивного развития производственных и социальных систем, а также оценка эффективности межфирменного взаимодействия должны осуществляться более индивидуализировано на основе ряда показателей, отражающих не только текущую, но и перспективную эффективность использования вовлекаемых в производственно-обменный процесс ресурсов, с учетом конкретной организационно-коммерческой структуры.

В настоящее время сохранение конкурентных преимуществ с помощью классических инструментов маркетинга становится все более сложной задачей для современных компаний. Стратегия управления взаимоотношениями с партнерами является одной из возможных альтернатив. Межфирменное взаимодействие в цепочке создания ценности, характеризуется определенным уровнем эффективности и производительности, который партнеры стремятся повысить. Результатом развития партнерских отношений и использования фирмами кооперированного и координированного подхода к их управлению, могут являться положительные эффекты совместной работы, выраженные в форме снижения издержек взаимодействия и повышения ценности предлагаемых благ.

Межфирменные отношения выступают в качестве нематериального актива компании, а с ростом их эффективности увеличивается ценность взаимоотношений и повышается удовлетворенность их участников. Таким образом, можно использовать показатель ценности партнерства для оценки эффективности данного межфирменного взаимодействия.

Зарубежные исследователи по-разному определяют ценность взаимоотношений компаний. В частности, Д. Форд, А. Равальд и К. Грёнроос используют разницу между выгодами и затратами на их построение и поддержание. Л. Уилкинсон, Л. Ян и Д. Уилсон определяют ценность взаимоотношений как степень реализации целей и повышение конкурентоспособности фирм-участников партнерства. В работе А. Равальда и К. Грёнрооса предлагаются использовать сложившийся уровень доверия, приверженность и лояльность партнера, а также степень удовлетворенности результатами совместной деятельности для измерения ценности взаимоотношений. А. Вальтер, Т. Риттер, Х.Г. Гемюнден рассматривают отдельные функции взаимоотношений (функции прибыли, объемов продаж, инноваций и пр.) в качестве элементов ценности.

Дж. Мор и Р. Спикман провели исследование, в результате которого выделили факторы, которые, по их мнению, являются основными характеристиками успешного партнерства: координация действий, доверие, приверженность к партнеру, качество коммуникаций, способность разрешения конфликтов путем совместного решения проблем. Исследователи

предлагают модель, которая выделяет два существенных показателя эффективности партнерств: объемы продаж и степень удовлетворенности каждой из фирм взаимодействием с партнером.

Д. Уилсон и С. Джантрания предлагают подход на основе комплексной оценки многомерного понятия ценности взаимоотношений с позиции трех аспектов: стратегического, экономического и поведенческого.

К. Сторбака выстраивает цепочку из факторов, которые последовательно влияют на эффективность партнерства: качество услуги – удовлетворенность партнера – прочность взаимоотношений – продолжительность взаимоотношений – прибыльность.

Таким образом, в рамках используемых зарубежными учеными подходов к анализу ценности взаимоотношений, на основе вышеперечисленных исследований, можно выделить две группы показателей:

1. Экономические параметры, измеряемые в денежном выражении: объем продаж, прибыль, размеры затрат на партнерство и др.

2. Стратегические и социальные параметры, имеющие качественное измерение (к примеру, усиление ключевых компетенций, уровень удовлетворенности, доверия, уровень кооперации и сотрудничества и др.).

Ряд российских ученых занимаются изучением проблем измерения ценности и эффективности взаимоотношений.

Г.Л. Багиев предлагает модель анализа эффективности взаимодействия субъектов рыночной сети, основанную на изучении эффектов и функций взаимоотношений. В качестве основных параметров измерения эффективности партнерства рассматриваются расходы на совместную деятельность, изменение рисков, потенциальных доходов и др.

Результатом процесса взаимодействия компаний, по мнению О.У. Юлдашевой и В.А. Городилова является создание потребительской ценности и ценности взаимоотношений. По мнению авторов, в процессе взаимодействия между партнерами «...создается дополнительная ценность, которая становится частью потребительской ценности конечного покупателя» [28].

С.П. Куш и М.М. Смирнова анализируют эффективность взаимоотношений «продавец-покупатель». По их мнению в основе изучения эффективности управления взаимоотношениями компании с потребителями лежит сравнение выгод и затрат от их развития и оценки степени достижения компаний ее целей.

Рост разнообразия организационных форм кооперации (стратегические партнерства, сети, кластеры и т. п.) приводит к появлению новых подходов к исследованию межфирменных отношений, в рамках которых предлагается управлять объектом через управление его средой (см. работы К. Келли, Г.Б. Клейнера и др.).

Таким образом, стратегическое управление межфирменными отношениями включает управление взаимоотношениями и формирование (регулирование) среды взаимодействия. Ю.Ф. Попова предлагает анализировать эффективность данного процесса с точки зрения стратегического, экономического и социального аспектов.

Стратегический аспект эффективности взаимоотношений предлагается оценить на основе следующих показателей:

– совместимость индивидуальных и коллективных целей, а также степень их реализации;

- уровень удовлетворенности взаимоотношениями;
- рост клиентского капитала;
- снижение рисков и рост управляемости взаимоотношениями;
- преодоление «ресурсных разрывов»;
- снижение сроков разработки и внедрение инноваций;
- укрепление деловой репутации фирмы и т. д.

Среди показателей, характеризующих экономический аспект эффективности межфирменных отношений, можно выделить следующие:

- улучшение качества продукции. Тесное взаимодействие партнеров позволяет более подробно изучить потребительские предпочтения и вкусы, что может быть использовано для улучшения качества производимых благ;

- снижение транзакционных издержек в результате роста доверия партнеров, сокращения управленческой дистанции, улучшения уровня координации совместной деятельности, снижения потерь от невыполнения обязательств;

- сокращение потерь в цепочке создания ценности. Долговременные отношения позволяют стандартизировать и синхронизировать процессы взаимодействия компаний;

- снижение расходов на совершенствование и разработку новых продуктов и технологий за счет совместного финансирования;

- снижение ресурсоемкости операций, что позволяет экономить ресурсы предприятия.

Социальная эффективность взаимоотношений может быть определена на основе таких критериев, как:

- уровень доверия между партнерами;
- приверженность/лояльность фирм;
- степень выполнения взаимных обязательств;
- ориентация на долгосрочное сотрудничество;
- уровень кооперации/содействия;
- формальность/неформальность взаимоотношений.

Л.Н. Дробышевская и В.А. Кучерук предлагают включить четвертную группу показателей для оценки эффективности взаимоотношений «научно – технологические параметры», среди которых выделяют [14]:

- снижение сроков разработки и внедрения инноваций;
- удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг;
- число созданных передовых производственных технологий;
- выдано патентов на объекты интеллектуальной собственности;
- использование глобальных информационных сетей в организациях.

При оценке эффективности партнерских взаимоотношений необходим учет факторов внешней среды, которые существенным образом влияют на организацию процессов взаимодействия, а следовательно, на их эффективность. Институциональные, информационные, инфраструктурные и иные факторы внешней среды могут быть использованы для создания условий роста мотивации и улучшения процесса взаимодействия компаний. К данным факторам можно отнести:

- действия органов государственной власти и управления;

- наличие оптимальных экономических условий для развития партнерств;
- существование в регионе потенциальных субъектов для межфирменного взаимодействия.

Г.Л. Багиев отмечает, что «...экономическая эффективность процесса взаимодействия субъектов сети создается достижением необходимого уровня различных факторов. Это такие факторы, как уровень кооперации, степень координации, стабильность, гибкость, способность к маневрированию, изменчивость, неоднородность, неопределенность, новаторство» [11].

По мнению автора основными результаты взаимодействия компаний должны быть рассмотрены сквозь призму следующих показателей [11]:

- «... – эффект долгосрочных связей, взаимоотношений субъектов сети;
- рост эффективности использования ресурсов;
- повышение качества потребительской ценности продуктов сети;
- снижение уровня рисков взаимодействия за счет их перераспределения между субъектами сети;
- рост устойчивости информационных связей;
- повышение уровня согласованности действий участников сети;
- эффект от внедрения в сети стандартных решений;
- рост доверия, имиджа, значимости брендов участников сети;
- рост гибкости поведения крупных предпринимательских структур».

Таким образом, можно выделить широкий перечень показателей, характеризующих эффективность межфирменного взаимодействия, при этом он не является исчерпывающим. При проведении анализа необходимо ограничить количество параметров исходя из целей конкретного исследования.

В.Н. Наумов отмечает, что «...эффективность взаимодействия зависит от того, каким образом и кем осуществляются контакты взаимодействующих сторон. Чем больше точек контактов между бизнес-партнерами, которые характеризуются уровнем (контакты руководителей разных уровней или исполнителей), числом повторений, продолжительностью и психологическими связями, тем эффективнее может быть взаимодействие» [22].

Для количественной оценки эффективности партнерских отношений В.Н. Наумов предлагает использовать модель установок М. Фишбейна, которая отражает потребительское мнение о благе и компании.

Предлагается представить формулу для количественной оценки отношения одной компании к другой, входящей в партнерство, в следующем виде:

$$A_{отн} = \sum_{i=1}^n w_i * b_i * e_i,$$

где b_i – уверенность компании в том, что партнер имеет параметр – компетенцию i ;

e_i – оценка отношения компании (положительная или отрицательная) к параметру i ;

w_i – важность i -го параметра;

n – число параметров, взятых для расчёта.

Уверенность компании в том, что партнер имеет рассматриваемый параметр i предлагается измерять по 7-балльной шкале, где +3 означает «очень сильное присутствие», а -3 «полное отсутствие» (-3).

Оценка отношения компании к параметру i (ei) также варьируется от «очень хорошо» (+3) до «очень плохо» (-3).

Модель М. Фишбейна предлагается дополнить показателем w_i (учет важности параметра), что позволяет уточнить оценку отношения. При вычислении конкретного значения показателя $Aotn$, отрицательная оценка по одному параметру может компенсироваться положительным мнением в отношении другого параметра. В качестве возможных параметров i иностранными учеными предлагаются такие как доверие, обязательства, социальные блага и пр.

Однако не всегда прямое соотношение «затраты – выгоды» является определяющим для оценки эффективности партнерских отношений. Среди современных экономических исследований существует подход оценки эффективности партнерств, основанный на постулатах экономики знаний. В рамках данного подхода знания рассматриваются в качестве ресурса, а фирма – как источник (хранилище) технологических и организационных знаний, а также как организм, который способен обучаться и развиваться на базе своих знаний.

Сторонники данного направления развивают идею о том, что издержки (в том числе транзакционные) должны быть учтены для оценки эффективности партнерств, но не являются определяющим фактором в краткосрочной перспективе. Более важным является прогресс в технологических способностях, неcodируемое (имплицитное) знание, а также опыт приспособления к быстроизменяющейся рыночной среде.

Критика данного подхода заключается в неоднозначности вопроса о распространении знаний – должны ли они распространяться свободно или охраняться их обладателем. Отдельной проблемой является защита интеллектуальной собственности, превращение знания в экономический актив и пр. Отсутствие понимания в регулировании данных вопросов затрудняет и обоснование показателей экономической эффективности и источников конкурентных преимуществ межфирменных сетей.

Список литературы

1. Ford D. Managing Business Relationships / D. Ford, L.-E. Gadde, H. Hakansson, A. Lundgren, I. Snehota, P. Turnbull, D. Wilson. Chichester. – N.Y.: John Wiley & Sons, 1998.
2. Lovenzoni G. Creating a Strategic Center to Manage a Web of Partners / G. Lovenzoni, Ch. Baden-Fuller // California Management Review. – 1995. – Vol. 37. – №3. – P. 146–161.
3. O'Toole T. Managing Buyer-Supplier Relationship Archetypes / T. O'Toole, B. Donaldson // Irish Marketing Review. – 2000. – Vol. 13. – №1. – P. 12–20.
4. Raval A. The value concept and relationship marketing / A. Raval, C. Grönroos // European Journal of Marketing. – 1996. – №30 (2). – P. 19–30.
5. Walter A. Value Creation in Buyer – Seller Relations / A. Walter, T. Ritter, H.G. Gemünden // Industrial Marketing Management. – 2001. – Vol. 30. – №4. – P. 365–377.
6. Wilkinson I.F. Business Dancing – the Nature and Role of Interfirm Relations in Business Strategy / I.F. Wilkinson, L.G. Young // Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Networks / Ed. D. Ford. 2d. – L.: The Dryder Press, Second edition, 1997. – P. 82–101.
7. Wilson D.T. An Integrated Model of Buyer-Seller Relationships // Handbook of Relationship Marketing / Ed. J.N. Sheth, A. Parvatiyar. – L.: Sage Publications, 2000. – P. 245–270.

8. Wilson D.T. Understanding the Value of a Relationship / D.T. Wilson, S. Jantrania // *Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Networks* / Ed. D. Ford. 2d. – L.: The Dryder Press, 1997. – P. 288–304.
9. Yany Grégoire. When Customer Love Turns into Lasting Hate: The Effects of Relationship Strength and Time on Customer Revenge and Avoidance / Yany Grégoire, Thomas M. Tripp, & Renaud Legoux // *Journal of Marketing*. – Vol. 73 (November 2009). – P. 18–32.
10. Багиев Г.Л. Концептуальные основы формирования маркетинга взаимодействия в условиях развития рыночных сетей // *Маркетинг взаимодействия. Концепция. Стратегии. Эффективность* / Под ред. Г.Л. Багиева и Х. Мефферта. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – С. 11–28.
11. Багиев Г.Л. Маркетинг взаимодействия: измерение и оценка качества маркетингового обеспечения бизнес-коммуникаций // *Известия Санкт-петербургского государственного экономического университета*. – 2010. – №4. – С. 103–114.
12. Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 1999. – №6.
13. Дементьев В. Бизнес-группы в институциональной структуре современной экономики // *Введение в институциональную экономику: Учебное пособие*. / Под ред. Д.С. Львова. – М.: Экономика, 2005. – С. 437.
14. Дробышевская Л.Н. Оценка эффективности сетевого взаимодействия компаний в регионе / Л.Н. Дробышевская, В.А. Кучерук // *Terra Economicus*. 2012. – Т. 10. – №3–2. – С. 104–109.
15. Ершов Д.Л. Формирование и реализация механизма стратегического партнерства в сфере оказания медицинских услуг в субъектах Российской Федерации: Дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2015.
16. Келли К. Новые правила для новой экономики // *Знание – сила*. – 1998. – №4. – С. 20–29.
17. Ким Е.А. Реализация масштабных инновационных проектов на основе стратегического партнерства в проектно-ориентированных компаниях: Дис. ... канд. экон. наук. – М., 2015.
18. Клейнер Г.Б. Системный подход к экономической политике // *Проблемы теории и практики управления*. – 2007. – №5. – С. 30–36.
19. Куц С.П. Маркетинговые аспекты развития межфирменных сетей: российский опыт / С.П. Куц, А.А. Афанасьев // *Рос. журнал менеджмента*. – 2004. – №2. – С. 33–52.
20. Куц С.П. Взаимоотношения компании с потребителями на промышленных рынках: основные направления исследования / С.П. Куц, М.М. Смирнова // *Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент*. – 2004. – Вып. 4. – С. 31–54.
21. *Маркетинг взаимодействия: новые направления исследований и инструментарий: Монография* / Под ред. Г.Л. Багиева, Ю.Ф. Поповой. – Сыктывкар: Изд-во Сыктывкарского государственного университета, 2014. – 249 с.
22. Наумов В.Н. Маркетинг взаимодействия как инструментарий управления системой сбыта // *Маркетинг взаимодействия: новые направления исследований и инструментарий: Монография* / Под ред. Г.Л. Багиева, Ю.Ф. Поповой. – Сыктывкар: Изд-во Сыктывкарского государственного университета, 2014. – 249 с.
23. Орлов Г.М. Социальное партнерство или усиление экономической зависимости редакционных коллективов / Г.М. Орлов, А.И. Кондратенко // *Социологические исследования*. – 2004. – №8. – С. 101–107.
24. Пожидаев Р.Г. Современные сетевые организации: теоретические основания экономической эффективности и уникальных конкурентных преимуществ // *Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление*. – 2009. – №2. – С. 5–14.
25. Попова Ю.Ф. Концептуальная модель оценки эффективности стратегического управления межфирменными отношениями // Г.Л. Багиев *Маркетинг взаимодействия: Учебник*. – СПб.: Астерион, 2011а. – С. 643–650.
26. Третьяк О.А. Сетевые формы межфирменной кооперации / О.А. Третьяк, М.Н. Румянцева // *Рос. журнал менеджмента*. – 2003. – №2. – С. 25–50.

27. Юлдашева О.У. Стратегические сети – современные организационные формы местного предпринимательства и построения цепочек создания ценности / О.У. Юлдашева, Г.Л. Багиев, В.Е. Прокопцов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – №2 (80). – С. 49–55.

28. Юлдашева О.У. Стратегии взаимодействия с покупателями и оценка их эффективности / О.У. Юлдашева, В.А. Городилов // Маркетинг взаимодействия в инновационной экономике: сборник материалов международной научной конференции (Санкт-Петербург, 28–30 сентября 2009 года): В 2 ч. Ч. 1 / Под ред. И.А. Максимцева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – С. 112–124.

Сигарев Александр Викторович

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Москва

ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

Аннотация: статья посвящена изучению обособностей процесса коммерциализации инноваций. В настоящее время перед современными государствами стоят вызовы в части перехода от индустриальной экономики к экономике, построенной на инновациях. Создание эффективной системы, позволяющей коммерциализировать новые разработки, является чрезвычайно важным условием для поддержания конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: инновации, инновационные технологии, коммерциализация инноваций.

Коммерциализация – это сложный и многокомпонентный процесс, который состоит из различных этапов, на каждом из которых может возникнуть ситуация, когда нужно принять управленческое решение. Также в этом процессе участвует большое количество субъектов, между ними возникает сложная система взаимоотношений, что, несомненно, сопровождается различными вопросами.

Можно выделить две группы проблем, связанных с процессом коммерциализации инновационных технологий. В первую очередь, это явления, которые тормозят, останавливают или оказывают любой другой негативный эффект на сам процесс коммерциализации. Также к данной группе принадлежит неразвитость компонента или неэффективная деятельность субъекта инновационного процесса.

Вторая группа проблем имеет более глобальный характер – это значение результатов эффективного процесса коммерциализации инновационных технологий, и какое влияние оно оказывает на мировое сообщество.

Все проблемы могут возникнуть на различных уровнях – как и в масштабе государства, так и в определенном секторе производства или на определенных рынках.

Фундаментальной проблемой следует признать отсутствие инновационных идей, которые были бы интересны рынку, а значит входных ресурсов для коммерциализации. В государствах с развитой или развивающейся экономикой и с действующими на внутреннем рынке крупными корпорациями доля инновационных идей и проектов значительно отличается, во многих странах их количество крайне мало. Этой проблемой должны заниматься как и компании, так и государство. Компании, очевидно, действуют в рамках своих интересов, создают собственные структурные подразделения и программы, ведут маркетинговую деятельность, возможно даже образовательные программы.

При этом одновременно с этим создается большое количество стартапов. Основа успеха стартапа – новаторская идея, однако, в современном мире стало модным создавать идею ради компании. Обращаясь к статистическим данным исследовательских центров [1], мы можем видеть, что почти 70% стартапов прекращают свою деятельность на самом раннем этапе своего развития – уже в первый год существования, еще 40% от оставшейся массы уходят с рынка в следующий год, а значит, остается около 18% изначальной популяции – компании не имеют выхода на широкий рынок или не способны выжить в условиях конкуренции.

Особое внимание уделяется финансовому воспитанию молодежи, стимулированию их интересов в развитии в сфере инновационной науки.

Отсутствие средств коммуникации и инфраструктуры.

Российские ученые, изобретатели и авторы ноу-хау слабо осведомлены о различных путях, какими может быть осуществлен процесс передачи технологий. Они недостаточно знакомы с возможными видами контрактов, способами защиты своих прав и со своими будущими обязанностями. Все это порождает у них подозрительность и опасения относительно того, что предприниматели пытаются их обмануть, незаконным путем получив у них информацию о разработках.

Данное обстоятельство сильно затрудняет переговоры с авторами разработок. Порой, требуется несколько месяцев только на то, чтобы завоевать их доверие и приступить к практической работе.

В России практически отсутствует такая распространенная на Западе форма бизнеса, как венчурные фонды и компании. В одной Северной Америке количество таких фирм исчисляется тысячами. Слабо развита и посредническая сеть. В настоящее время действует, возможно, не более двух-трех десятков российских консалтинговых фирм, специализирующихся в области поиска и коммерциализации технологий, причем действительно активными среди них являются единицы. Большинство этих компаний базируется в Москве, часто при различных общественных и благотворительных фондах, а также при научных и образовательных учреждениях. Среди таких компаний, зарекомендовавших себя на российском рынке, можно назвать Российский центр передачи технологий, «ДКМ Венчурные проекты», Инновационное агентство и другие.

В России действует также определенное число дочерних структур или представительств иностранных компаний, занимающихся поиском и трансфером технологий, а также уполномоченных частных лиц, выполняющих поручения в этом направлении, точное количество которых подсчитать затруднительно.

Незначительное участие в процессе коммерциализации технологий принимают также патентные поверенные и патентно-правовые фирмы.

Несмотря на накопленный положительный опыт, в целом инфраструктура рынка интеллектуальной собственности в России развита слабо, и широкомасштабная деятельность по коммерциализации технологий не ведется.

Активность государства. Государственные институты так же должны принимать активное участие в стимулировании инноваций. Это касается и разработки законодательства в области налогообложения, стимулирования и поощрения инноваций, и поддержки схем сотрудничества между венчурным бизнесом и компаниями. Во многих странах слабо развита инфраструктура.

В таких странах как Япония и Республика Корея, значительно более развиты инновации, чем во многих странах Западной Европы. Это объясняется ролью государства, наличием развитых научно-исследовательских центров, технопарков, урегулированных кластеров, бизнес-инкубаторов и многих других структур.

Кроме того, создаются новые структуры стимулирования системы, которые объединяют всех участников процесса и приносят синергетический результат. К таким структурам можно отнести технопарки, центры коллективного пользования научным оборудованием, корпоративные учебные центры, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и даже особые налоговые зоны.

Это в свою очередь ведет к инициации новых рынков, насыщенных патентами, интеллектуальной собственностью, профессионалами с высокой квалификацией и заинтересованными инвесторами.

Избыточность на всех этапах инновационного процесса – от генерирования идей, разработок, технологий учеными до создания специальных финансовых институтов инвестирования – поддерживает естественный уровень конкурентоспособности инноваций.

Однако не все компании готовы выдерживать конкретную борьбу. Также возникает вопрос развитого антимонопольного законодательства, в том случае, если инновационная технология позволяет изобретателю захватить рынок

Финансирование. Инновации должны быть привлекательны для инвесторов, для того, чтобы в дальнейшем принести ему доход. Однако, не стоит забывать о понятии риска – у каждого инвестора есть своя стратегия и приемлемый уровень риска, поэтому для получения финансирования проекты должны гарантировать окупаемость, приносить некую ценность инвестору или даже генерировать положительные денежные потоки с определенной периодичностью. В реальности многие идеи еще находятся на самом раннем этапе, научно и технически не доработаны, поэтому многие источники средств, такие как банковский кредит, для них недоступны, а для привлечения достаточного объема финансирования зачастую единственным решением остается венчурный капитал [1]. Важно оценить разнообразие, легкость получения и стоимость различных источников финансирования.

Банки предлагают различные ставки в зависимости от денежно-кредитной политики стран и ее финансового развития, однако, в целом, они

предпочитают не рисковать. Частный сектор также может вложить средства в интересный проект, но их предел риска, возможно, еще ниже, если в корпорации нет корпоративного венчурного инвестирования – когда она заинтересована непосредственно в инновации. Венчурные капиталисты могут демонстрироваться агрессивные политики инвестирования, однако их большое количество, в целом, способствует развитию инновационной системы.

Одной из проблем является получение финансирования: инновациям характерны высокие риски наряду с очень высокой прибыльностью. Одну из основных проблем инвесторов в развивающихся странах можно сформулировать как «не во что инвестировать», однако, если в стране есть крупные корпорации и занятые на них кадры, а соответственно, и квалифицированные в области специалисты, то должны быть и идеи? А если идей действительно нет, то какие факторы сдерживают компании и государство в стимулировании научной деятельности и в создании различных программ или институтов? Несмотря на наличие спроса, население и организации не готовы вкладывать ресурсы, поэтому возникает ситуация неэффективного сбережения и накопления капитала. Любой процесс, который характеризуется наличием отношений между инвестором и инноватором, предполагает противоположно направленные интересы сторон.

Количество сделок, связанных с венчурным капиталом, и их общая стоимость одновременно экспоненциально растут, а в последние годы и вовсе демонстрируют взрывной рост. На конец 2015 года было зарегистрировано 6064 сделки на общую сумму 130,6 млрд долларов США, а на начало второго квартала 2016 года уже произведено операций на 34,7% от показателя общей стоимости предыдущего года. Это говорит о том, что рост продолжается и при условии его неизменности в 2016 году будет достигнут рекорд за последнее десятилетие.

Не развиты инновационные методы финансирования. Одним из видов венчурного капитала является корпоративное венчурное инвестирование, при котором создается венчурный фонд, формально функционирующий или как внутреннее подразделение компании, или как отдельное юридическое лицо, – но при этом фонд не пользуется услугами третьих лиц и инвестирует средства во внешние проекты, соответствующие интересам компании.

В отличие от прочих видов венчурных инвестиций, корпорации стремятся не только к финансовому, но и к стратегическому результату. Преимуществом корпоративного венчурного инвестирования является наличие у компании не только большой суммы свободных денежных средств, но и технологий и знаний о специфическом рынке, практический опыт и технические навыки менеджмента. Во многих случаях средства инвестируются в стартапы, деятельность которых непосредственно связана с продукцией, предлагаемой компанией, – это делается с целью освоения новых технологий, разработки новых продуктов или расширения на новые рынки [1]. В таком случае, возникает синергетический эффект, ведь стартап может воспользоваться производственными средствами, технологиями, логистической цепочкой, стилем ведения бизнеса или даже брендом инвестора, привлекая дополнительные источники средств.

Развитие инноваций является приоритетным для компаний, которые стремятся к большему, чем удержание нынешней позиции на рынке.

Корпоративное венчурное инвестирование распространено на практике, потому что научно-исследовательские подразделения крупных корпораций зачастую не способны воссоздать собственными силами инновацию, обеспечить ее оперативную разработку и внедрение в связи с рядом различных факторов, в том числе формализации управленческих процедур, бюрократизации и банально отсутствия свежих идей и уникальных решений.

На развитых зарубежных рынках корпоративное венчурное инвестирование является одним из приоритетных инструментов инновационного развития уже в течение нескольких десятков лет, в том числе создаются собственные корпоративные венчурные фонды, компании участвуют в качестве партнера с ограниченной ответственностью в отраслевом фонде, совместно инвестируют при участии государственных структур и институтов.

В процесс корпоративного венчурного инвестирования могут быть включены и ряд институтов, такие как бизнес-инкубаторы, акселераторы, открытые сети инновационного развития и прочие модели управления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Как и стартапы, внутренние венчурные фонды корпораций тоже могут быть на различном уровне развития. Поэтому компании с небольшим опытом функционирования на венчурном рынке начинают с соинвестирования и присоединяются к имеющимся отраслевым фондам, а компании, которые имеют больший опыт, идут на высокие риски и запускают собственные венчурные программы, исследуют рынок и вкладывают средства и ресурсы в новые компании, а зачастую и в идеи в чистом виде.

Стоит отметить, что по мнению исследователей, одной из причин создания успешных стартапов является медлительность и неповоротливость крупных корпораций, успешно продвигающих имеющиеся продукты и не занимающихся инновациями. Таким образом, между крупной корпорацией и стартапом возникает обоюдный интерес, который приводит к синергетическому росту.

Однако, не все разделяют взгляды по поводу этого синергетического роста. В журнале *The Economist* прозвучала фраза: «Страх быть замещенными на рынке превращает компании в венчурных капиталистов» [3].

С другой стороны аналитики BCG верят, что «в этот раз все по-другому. Венчурное инвестирование не просто способствует укреплению позиций в корпоративном мире, потому что компании обращаются к зарождающимся фирмам не только для того, чтобы сгенерировать финансовую прибыль, но и дополнить свои достижения в НИОКР, ворваться в растущие развивающиеся рынки и получить ранний доступ к потенциально пробивным технологиям и бизнес-моделям».

Таким образом, нельзя отрицать, что современный мир построен на инновациях – знания лежат в основе процесса развития экономики государств, но компании не всегда развиваются традиционным путем и даже чаще агрессивно перехватывают целевую аудиторию у конкурентов, поэтому у корпоративного венчурного инвестирования есть свои последователи и противники, но нельзя отрицать, что данный процесс имеет важное место в экономике, к примеру, количество сделок слияния и поглощения в инновационном секторе экспоненциально растет.

Одним из самых ярких представителей в сфере корпоративного венчурного инвестирования – Google Ventures, венчурным фондам IBM, General Electric и множества других международных корпораций-гигантов

Перед зарождающимися фирмами стоит выбор, и им следует принять одно из альтернативных решений – искать различные источники финансирования или уйти под крыло компании. В первом случае, помимо сложности привлечения средств, могут возникнуть проблемы с ликвидностью – не всегда будет достаточно средств в нужный момент, а также очевидны проблемы в условиях стагнации или кризисной ситуации на рынке.

Во втором случае компаниям и инноваторам следует прийти к общему согласию, заранее ограничить рамки, обозначить обязанности и права. Во многих странах этот аспект не развит, юридическая сторона процесса не полностью продумана, а еще чаще не развит механизм регулирования отношений, интересов и споров сторон, а иногда и вовсе нет общей площадки или доступных программ, где инвесторы и инноваторы могут встретиться. Важно уделить внимание вопросу прав на интеллектуальную собственность.

Стартапы должны быть убеждены в том, что сценарий развития в случае получения внешних источников финансирования и самостоятельного продвижения не лучше, чем в случае развития под управлением фонда крупной корпорации, а выгоды и срок жизни проекта значительно выше для обеих сторон во втором случае. Более того, независимые проекты зачастую не могут оставаться на рынке самостоятельно и в конце концов поглощаются крупной корпорацией (несмотря на то, что сумма сделки будет значительно выше, нужно учитывать и все издержки, и вероятность самостоятельного выхода на заключительный этап проекта).

На макроэкономическом уровне нельзя не выделить такую проблему, как сдвиг инвестиций в особо рискованные сферы. Большая доля венчурных инвестиций направлена в сектор программного обеспечения и интернет-технологий – фактически неосозаемых и прорывных секторов.

Однако, мир уже пережил финансовый кризис, вызванный таким сдвигом инвестиций – в США интернет-бизнес пережил крах в начале века, так называемый «Бум доткомов» или «пузырь Веб 1.0» 1995–2001 годов.

Кризис заключался в том, что акции преимущественно западных интернет-компаний быстро росли, поэтому создавались новые домены, фирмы переориентировались на интернет-рынок, а высокие цены были оправданы аналитическими обзорами экономистов и других специалистов [4]. В течение нескольких лет акции доткомов то росли, то падали, но в тренде их цена шла вверх. Однако, кульминация кризиса произошла 10 марта 2000 года – в этот день индекс NASDAQ достиг дневного пика в 5132,52 пунктов, в течение торгов резко падал и достиг уровня меньше, чем в полтора раза при закрытии (упал на 78%). Резкое падение сильно повлияло на фондовый рынок, пузырь интернет-стартапов лопнул.

Несомненно, и в то время были ученые, отрицательно относившиеся к тренду и предсказывавшие кризис. Несмотря на то, что сейчас также высказываются негативные взгляды к корпоративному венчурному инвестированию, в целом, преобладают положительные взгляды.

Индекс Nasdaq Composite устанавливает новые рекорды после пережитого кризиса, но эксперты утверждают, что кризиса не будет. Это связано с тем, что рынок сильно изменился. Стратег TIAA-CREF Asset Management Дэниэл Морри говорит, что «NASDAQ совсем другой, чем был в 2000 г., главное различие – в стоимости компаний».

По данным Birinyi Associates доткомы в 2000 г. не имели внятной бизнес-модели и стратегии, стоили они в 175 раз больше их годовой прибыли, и пусть сейчас тоже есть переоцененные компании, разница между их годовой прибылью и стоимостью составляет около 30 раз, а направление деятельности более четкое и понятное.

С другой стороны, многие нынешние тенденции напоминают инвесторам об эпохе доткомов. Акции отдельных компаний стремительно падают, а резкое увеличение проводимых первичных размещений бумаг может оказаться попыткой компаний заскочить в последний вагон уже готовящегося к отбытию поезда.

Инвестор с многолетним опытом Марк Кьюбан говорит, что «образовавшийся сейчас пузырь ещё хуже пузыря доткомов». Он осуждает мировые корпорации: «в пузыре всегда есть кто-нибудь с «шикарной» идеей, завлекающий инвесторов сказками о миллиардах долларов прибыли, соотносимый с реальной историей успеха. В технопузыре такими были Broadcast.com, AOL, Netscape и так далее. Сегодня это Uber, Twitter, Facebook и прочие».

В последнее время актуально говорить о технологическом пузыре, но многие недооценивают важность фондового пузыря.

Учитывая то, что и в начале века многие экономисты высказывали позитивные мнения по поводу доткомов, стоит исследовать данный тренд, изучить переоцененность компаний, которое все еще имеет место быть, и значит, предусмотреть возможные негативные последствия на рынке. Помимо этого, если ранее кризис приходился на США, сейчас интернет-компании развиты по всему миру, а многие дорогостоящие компании приходятся на Китай – страну с обособленным интернет-рынком и собственными доменами.

Таким образом, на мой взгляд надо особенное внимание уделить негативному мировому опыту. Экономический кризис – это основная макроэкономическая проблема, которая может возникнуть в контексте инноваций.

Эффективность инновационных процессов в экономике зависит не только от того, насколько эффективна деятельность самих экономических субъектов (фирм, научных организаций и др.), но и от того, «как они взаимодействуют друг с другом в качестве элементов коллективной системы создания и использования знаний, а также с общественными институтами (такими, как ценности, нормы, право.

Роль государства. Государство играет многогранную роль в инновационном процессе, она может быть как отрицательной, так и положительной. В современном мире инновации играют настолько важную роль в экономике и политике государств, что на национальном уровне создаются среднесрочные и долгосрочные стратегии инновационного развития.

Эффективность организации процесса коммерциализации инновационных технологий определяет уровень инновационного развития государства и его место на международной арене. Поэтому особенно актуально

изучить сущность процесса коммерциализации, выявить основные факторы, влияющие на его эффективность и определить направление изменений, которые приведут к инновационному росту мировой экономики.

Обратимся к полученным в ходе исследования результатам. Во-первых, определен подход к процессу коммерциализации инновационных технологий, выявлены различия между смежными терминами, изучены понятия «инновационный процесс» и «инновационная система».

Во-вторых, произведен анализ значения инновационного индекса, влияния на него выбранных факторов, а также проанализирован опыт стран с развитой инновационной экономикой.

В-третьих, обозначены основные проблемы процесса коммерциализации инновационных технологий, составлены предложения и рекомендации по оптимизации отечественной инновационной системы.

Сравнение мирового опыта показывает, что нет универсальной налоговой системы, которая бы подходила любой стране и стимулировала бы ее инновационный рост. С другой стороны, наблюдается следующая тенденция: чем лучше в стране развита система защиты прав собственности, тем эффективней устроен процесс коммерциализации.

Что касается фирм – наблюдается прямая зависимость между инновационной премией и уровнем годовых продаж, однако в данном правиле есть исключения, а также связь сильно варьируется в зависимости от отрасли.

Российская экономика имеет большой инновационный и научный потенциал, однако на данный момент инновационная инфраструктура недостаточно развита, отсутствуют эффективные каналы взаимодействия субъектов.

Несмотря на позитивные стороны инновационных технологий, существуют различные проблемы, связанные как с процессом коммерциализации, так и с ее результатами. В процессе коммерциализации зачастую создаются идеи, ненужные рынку, многие стартапы исчезают еще в первый год существования. Другой проблемой является отсутствие благоприятной среды взаимодействия и сотрудничества участников инновационного процесса. Также сложно найти источник финансирования – приходится обращаться к более дорогим видам инвестиций. Помимо этого, зачастую интересы инноватора или инвестора не защищены.

Что касается результатов коммерциализации – многие в попытках получить выгоду в краткосрочном периоде выпускают продукцию, негативно влияющую на окружающую среду. Также инновации сдвигаются в особо рискованные сферы. Большая доля разработок приходится на сектор программного обеспечения и интернет-технологий – фактически неосязаемых и прорывных секторов. Однако, горький опыт прошлого показывает, что, возможно, на финансовых рынках снова раздувается «пузырь», и если он лопнет – то наступит мировой финансовый кризис, последствия которого сложно спрогнозировать.

В итоге, в ходе исследования была выявлена важная роль государства и частного сектора в процессе коммерциализации инновационных технологий. Для оптимизации процесса распространения инноваций, нужно стимулировать компании создавать высокотехнологическую продукцию, а государство должно создавать благоприятный инновационный климат и защищать права участников инновационного процесса. Однако, учитывая

то, что государство формирует инновационную инфраструктуру, стимулирует развитие образовательной системы и задает институциональную среду, можно говорить и о важной степени развития науки. Однако, самым важным является то, что ни один из блоков инновационной системы не существует сам по себе – они взаимодействуют между собой и сотрудничают, поэтому следует улучшать инфраструктуру и информационные каналы.

Список литературы

1. Fieldman C. Love & others. BVCA Guide to Corporate Venture Capital. Volans. – 2014.
2. If you can't beat them, buy them // The Economist. November 22nd. – 2014.
3. F. Bielech, M. Brugi, D. Khanna, A. Roons, and F. Schmieg. Corporate Venture Capital: Avoid the Risk, Miss the Rewards / BCG, Oct 31. – 2012.
4. Статья «Пузырь NASDAQ» // Газета «Коммерсантъ». – 28.02.2008.

Солодовникова Дарья Анатольевна

студентка

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный
университет экономики и управления «НИНХ»

г. Новосибирск, Новосибирская область

К ВОПРОСУ О РАСЧЕТЕ ПОКАЗАТЕЛЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТАБЛИЦЕ EXCEL

Аннотация: в статье описывается проблема определения налога на прибыль и расчета его в электронной таблице Excel. Показано, как можно использовать логические функции, а также проведена проверка правильности приведенных расчетов. Данная тема носит практический характер, и предложенная методика имеет место быть на практике.

Ключевые слова: электронная таблица, налог на прибыль.

Автоматизация в современном мире достигла необъятных масштабов и окутала практически все сферы жизни. Не обошла она и экономические отношения. В настоящее время все финансовые и бухгалтерские расчеты ведутся в специализированных программах, электронных таблицах. Самая распространенная и узнаваемая для рядового пользователя программа – это Excel от компании Microsoft о которой и пойдет речь в данной работе.

Данная электронная таблица позволяет использовать огромный пласт разнородных функций, в том числе финансовые, математические, логические.

При расчете показателей по операционной деятельности предприятия, одним из самых сложных к расчету является налог на прибыль. Таким образом, целью статьи является рассмотрение функционала электронной таблицы Excel для расчета показателя налога на прибыль.

Налог на прибыль в России является квартальным налогом, то есть подлежит к уплате раз в квартал. Ставка налога – 20%. Объект налогообложения – прибыль, которая рассчитывается как выручка за минусом расходов, где выручка – это доходы за вычетом НДС, заложенного в доходах, а расходы – затраты за вычетом входящего НДС.

Таким образом, налог на прибыль составляет:

$$\text{НПр} = ((\text{Д} - \text{НДС}_{\text{дох}}) - (3 - \text{НДС}_{\text{вход}})) * 0,2$$

В соответствии с НК РФ, к расходам относятся:

1. Материальные расходы (стоимость сырья, энергии, производственные потери, услуги подрядчика).
2. Расходы на оплату труда.
3. Амортизация.
4. Прочие расходы (брак, гарантийный ремонт, аудит, консультации, страхование, налог на имущество, транспортный, водный налог и прочее в соответствии с НК РФ).

Таким образом, в более расширенном виде налог на прибыль составит:

$$\text{НПр} = ((\text{Д} - \text{НДС}_{\text{дох}}) - (\text{МЗ} - \text{НДС}_{\text{вход}}^{\text{МЗ}} + \text{ФОТ} + \text{А} + \text{Пр} - \text{НДС}_{\text{вход}}^{\text{Проч}})) * 0,2$$

Возьмем условную организацию А и представим ее операционный поток в таблице 1.

Таблица 1

Денежный поток по операционной деятельности организации А

п/п	А	В	С	Д	Е	Ф	Г
1	Показатель	Расчетный шаг (месяц)					
2		1	2	3	4	5	6
3	Поступления						
4	1. От продажи товаров	1180	1180	1416	944	708	708
5	1.1. В т. ч. НДС	180	180	216	144	108	108
6	Выплаты						
7	1. МЗ	295	295	354	236	236	354
8	1.1. в т. ч. НДС	45	45	54	36	36	54
9	2. ФОТ	300	300	300	300	300	300
10	3. Амортизация	100	100	100	100	100	100
11	4. Прочие	59	59	59	59	59	59
12	4.1. В т. ч. НДС	9	9	9	9	9	9
13	5. Налог на прибыль	—	—		—	—	

Данные необходимо внести в созданную электронную таблицу Excel, для дальнейших расчетов. Проведя расчеты по алгоритму выше, налог на прибыль в ячейке D13 должен составить 210, а в ячейке G13 -10. Учитывая, что в некоторые периоды у организации могут возникнуть отрицательный денежный поток по операционной деятельности, то в эти периоды налог на прибыль не уплачивается в бюджет. Поэтому для расчета данного показателя воспользуемся логической функцией ЕСЛИ и математической СУММ (так как налог квартальный).

Таким образом, налог на прибыль первого квартала заносим в ячейку D13. Для этого ставим курсор в ячейку D13 и вызываем логическую функцию ЕСЛИ. Логическое выражение будет иметь вид: (((СУММ(B4:D4)) – (СУММ(B5:D5))) – ((СУММ(B7:D7)) – (СУММ(B8:D8)) + (СУММ(B9:D9)) + (СУММ(B10:D10)) + (СУММ(B11:D11)) – (СУММ(B12:D12))) * 0.2) > 0

Значение если истина: $((((\text{СУММ}(\text{B4:D4})) - (\text{СУММ}(\text{B5:D5}))) - ((\text{СУММ}(\text{B7:D7})) - (\text{СУММ}(\text{B8:D8}))) + (\text{СУММ}(\text{B9:D9})) + (\text{СУММ}(\text{B10:D10})) + (\text{СУММ}(\text{B11:D11})) - (\text{СУММ}(\text{B12:D412}))) * 0.2).$

Значение если ложь: 0

В итоге в ячейке на выходе будет следующее выражение: $\text{ЕСЛИ}(((\text{СУММ}(\text{B4:D4})) - (\text{СУММ}(\text{B5:D5}))) - ((\text{СУММ}(\text{B7:D7})) - (\text{СУММ}(\text{B8:D8}))) + (\text{СУММ}(\text{B9:D9})) + (\text{СУММ}(\text{B10:D10})) + (\text{СУММ}(\text{B11:D11})) - (\text{СУММ}(\text{B12:D412}))) * 0.2) > 0; (((\text{СУММ}(\text{B4:D4})) - (\text{СУММ}(\text{B5:D5}))) - ((\text{СУММ}(\text{B7:D7})) - (\text{СУММ}(\text{B8:D8}))) + (\text{СУММ}(\text{B9:D9})) + (\text{СУММ}(\text{B10:D10})) + (\text{СУММ}(\text{B11:D11})) - (\text{СУММ}(\text{B12:D412}))) * 0.2; 0)$

Аналогично заполняем ячейку G13. На выходе получается $\text{D13}=210$; $\text{G13}=0$. Так как значение показателя налога на прибыль 3-го расчетного шага сходится с посчитанным вручную, а значение 6-го шага не отрицательное, а нулевое, то можно говорить о правильно заполненной формуле и, как следствие, правильно рассчитанном показателе.

В заключении можно сделать вывод о необходимости интеграции функций экономистов, аналитиков, менеджеров в среду электронных таблиц для упрощения и автоматизации рядовых и плановых расчетов, для высвобождения временных ресурсов, которые можно направлять на более творческие задачи.

Талицких Анастасия Николаевна

студентка

Институт права и экономики
ФГБОУ ВО «Елецкий государственный
университет им. И.А. Бунина»
г. Елец, Липецкая область

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СРЕДСТВАМИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы влияния автоматизированных информационных систем управления на хозяйственную деятельность предприятия. Автором показаны пути повышения эффективности средствами систем управления бизнес-процессами, а также проанализированы результаты использования таких систем.

Ключевые слова: *BPMS, система управления бизнес-процессами, повышение эффективности, деятельность предприятия.*

В условиях современной рыночной экономики каждое предприятие старается функционировать стабильно и как можно более эффективно. При всем этом действия предприятия должны быть направлены на достижение поставленных задач. Для этого разрабатываются и приводятся в действие сложные информационные системы, которые позволяют систематизировать и автоматизировать деятельность всех структурных подраз-

делений организации. При оптимизации финансово-хозяйственной деятельности предприятия, важную роль играет система управления бизнес-процессами, которая построена на основе современных информационных технологий.

BPMS (Business Process Management Suite) – это класс программного обеспечения для управления бизнес-процессами и административными регламентами. Для обозначения системы управления бизнес-процессами употребляются также термины BPM-система или просто BPM.

Использование BPMS дает возможность обеспечить эффективное взаимодействие между управляющими предприятия и IT-специалистами, а также улучшить использование существующих и ускорить разработку новых информационных систем. Среди функций BPMS можно выделить 3 главных: моделирование, исполнение и мониторинг.

Проект реализации BPM-системы охватывает все фазы управленческого процесса. Четыре основные фазы составляют процесс внедрения BPM-системы: проектирование, реализация, управление и оптимизация. Создание документации, разработка графической модели соответствующего бизнес-процесса происходит при проектировании. Проводится анализ пользовательских форм и интерфейса, затем происходит определение бизнес-правил и данных процесса. После этого начинается этап реализации. Данная фаза характеризуется интеграцией с существующими на предприятии информационными системами, где затем внедряются заданные бизнес-правила, устанавливается и настраивается пользовательский интерфейс и формы. Отработка процесса собственными силами, без использования специальных систем, определение и установка исключений из заданных бизнес-процессов выполняется на этапе управления. Устанавливается контроль в режиме реального времени, вводятся необходимые предприятию обратные связи. Заканчивается внедрение оптимизацией, где осуществляется обработка и анализ информации о работе BPM-системы, также находятся слабые места собранной модели и проблемы взаимодействия BPM-системы с другими информационными системами. После чего делаются соответствующие поправки в бизнес-процесс.

При внедрении BPM-системы на предприятии руководители не только оптимизируют и автоматизируют бизнес-процессы, но и имеют возможность повысить эффективность своей финансово-хозяйственной деятельности. Это связано с тем, что решения в области BPMS дают возможность предприятию произвести оптимизацию бизнес-процессов при помощи использования существующих приложений. Предприятия могут не только увеличить производительность, но и уменьшить количество ошибок и решить проблемы еще до того, когда они скажутся при работе с клиентами после устранения выполняемых собственноручно действий.

Еще одним фактором, повышающим эффективность деятельности предприятия при использовании BPM-системы, является создание последовательности автоматически выполняемых шагов бизнес-процесса. Возможность проектирования, разработки, тестирования и исполнения, отслеживания и управления бизнес-процессами, все это предоставляют BPM-модули. В условиях изменения бизнес-процессов предприятия приложения BPMS являются удобным инструментом модификации интегрированной информационной системы.

Системы документооборота дают возможность распоряжаться документами, создавая при этом схемы движения документации, что является еще одним преимуществом использования BPMS. Такие системы представляют собой типовые алгоритмы обработки документации и ее хранения. Следует отметить, что такие схемы движения документов становятся несвязанными с процессами, в которых они принимают участие. BPM-системы создают потоки управления документацией при помощи графического представления процесса, что дает возможность сохранить связь документов с процессами организации.

Возможность взаимодействия с другими программами является еще одной из сильных сторон BPM-систем в повышении эффективности деятельности предприятия. Так большая часть CASE-систем являются едиными программными продуктами, которые нацелены на решение небольшого числа задач, и, следовательно, образцы бизнес-процессов, создаваемые при помощи этих инструментов, также имеют ограниченные возможности по интеграции. В BPM-системах используется «сервис-ориентированная архитектура» (SOA), позволяющая с легкостью интегрировать образцы бизнес-процессов в различные приложения.

На российском рынке BPM-систем наблюдается определенная стабильность. Однако по ощущениям самих российских предприятий и организаций, которые занимаются внедрением BPM-систем, они безостановочно продвигаются вверх. Под влиянием экономического кризиса, предприятия, в качестве цели внедрения BPMS чаще отмечают их оптимизацию, предприятия вынуждены больше думать об операционной эффективности. Также следует обратить внимание на развитие на российском рынке систем класса BPMS, которые специально созданы для оптимизации и автоматизации бизнес-процессов, продвижению которых способствуют крупные и успешные проекты по внедрению BPMS-систем.

Таким образом, предприятию для сохранения конкурентных преимуществ приходится искать пути оптимизации цен, дифференциации и персонализации подхода к покупателю и беспроигрышной рекламной деятельности. Для этого в качестве одного из путей повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности целесообразно внедрить BPM-систему, которая обладает аналитическими возможностями принятия быстрого и рационального решения. Систематизируя и интегрируя критические данные по всему предприятию, BPM-система предоставляет возможность непрерывного отслеживания и анализа эффективности продукта, а также его продвижения ежедневно и ежесезонно. BPM-решения согласовывают работу всего предприятия, упрощают формулировку своевременных стратегических ответов при колебаниях рынка, давлении конкурентов и постоянно изменяющихся тенденций на рынке.

Список литературы

1. Тельнов Ю.Ф. Инжиниринг предприятия и управление бизнес-процессами. Методология и технология [Текст]: Учебное пособие / Ю.Ф. Тельнов, И.Г. Фёдоров. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 207 с.

Татенко Галина Ивановна

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

ПРИНЦИПЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КОНЦЕПЦИИ УМНОГО ГОРОДА

Аннотация: понимание принципов экологического менеджмента как теоретико-методологического подхода к ведению бизнеса не только позволит сформировать более прогрессивную стратегию развития хозяйствующего субъекта в рамках научно-технологического развития государства, но и продумать превентивные меры по улучшению качества жизни общества в будущем. Экологический подход необходим в организации современной городской среды, что актуализировано в концепции умного города, использующей принципы экологического менеджмента. В этом заключается взаимосвязь экологических категорий, отраженная в данной статье.

Ключевые слова: экологический менеджмент, зеленая экономика, концепция умного города, зеленый город.

Когда в проводимых дискуссиях речь заходит о проблемах развития любого социально-экономического объекта исследования, вскрываются вопросы экологического содержания. Фразы, горящие о том, что будущее – в наших собственных руках, также наводят на мысль о том, что будущее должно быть светлым, эффективным, качественным, а значит «экологичным» и «умным». Управлять всеми процессами перехода из настоящего в будущее необходимо с прицелом на достижение экологических принципов, используя для этого «умные» подходы и инструменты. Поэтому можно с уверенностью ставить и решать всегда актуальные вопросы применения принципов экологического менеджмента в жизни общества.

Экологический менеджмент как наука и искусство опирается на понимание того, что управление развитием производства и управление экологическими процессами необходимо грамотно совместить в единый синергетический процесс. Эффективное управление охраной окружающей среды и рациональное природопользование должны стать неотъемлемыми характеристиками формирования философии менеджмента нового типа, ориентированного на принципы устойчивой экономики [3]. Для этого следует серьезно заниматься проблемой формирования в системе менеджмента предприятия механизмов управления, ориентированных не на производство как таковое, а на производство экологическое. Поэтому для эффективного управления современными социально-экономическими системами целесообразно понимание основных принципов и задач экологического менеджмента, представленных на рисунке 1.

Безусловно, внедрение механизма экологического менеджмента в привычную жизнь действующих предприятий, представляется сложным процессом, требующим дополнительной подготовки со стороны руководства и персонала. Поэтому в научной литературе сформированы два подхода к решению проблем экологического развития социально-экономических систем. Первый из них связан с процессом начальной «экологизации» системы менеджмента, что чаще всего внедряется на практике современных предприятий. Здесь не требуется существенной смены сложившейся технико-экономической системы производства и управления, а происходит приспособление к требованиям нацио-

нальных и международных нормативов, актов, правил в сфере ресурсосбережения и рационального природопользования. Второй подход требует глубокого погружения в аспекты «экологического» менеджмента и предполагает выстраивание всего процесса производства по всем его этапам и циклам, в соответствии с экологическими требованиями в технологиях, обеспечивающих процессы функционирования и развития хозяйствующего субъекта.

Такие мероприятия должны иметь поддержку со стороны государства и общества. В этом плане, стремительно развивающаяся концепция «зеленой экономики», как раз и позволяет обеспечить более гармоничное согласование экономических, социальных и экологических аспектов развития хозяйствующих субъектов в рамках стратегии научно-технологического развития государства [1].

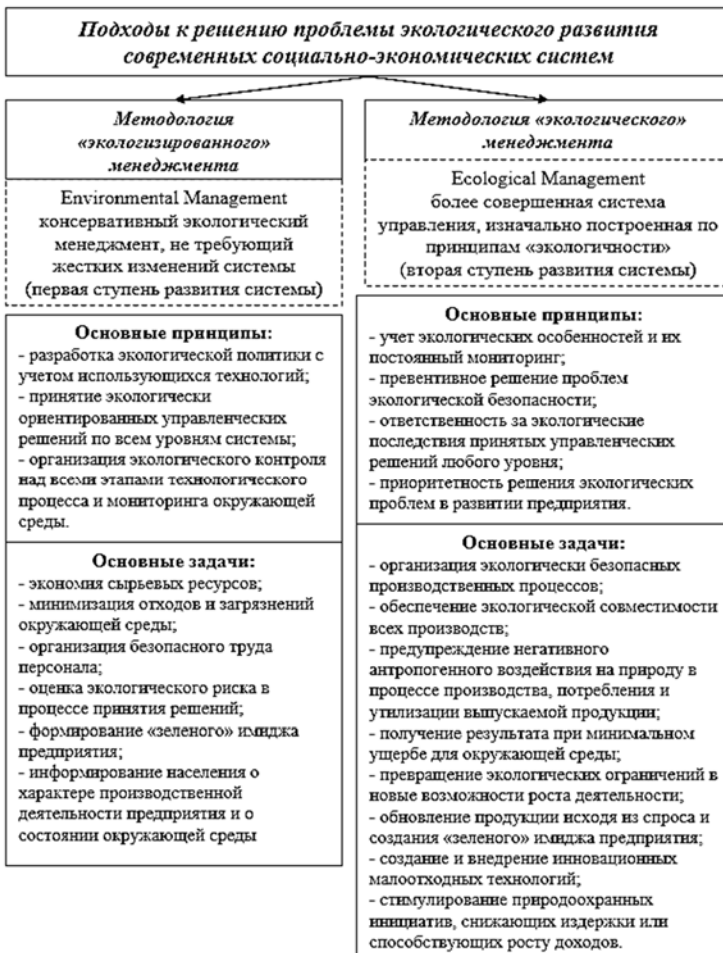


Рис. 1. Принципы и задачи экологического менеджмента [3]

«Зеленая» (экологичная) экономика предполагает более глубокое понимание того, что экономика и общество должны вписываться в природные системы и их ограничения. Поэтому для интеграции принципов «зеленой экономики» в процессах стратегического планирования и прогнозирования необходима последовательная работа по принятию целого комплекса системных мер, направленных на внедрение концепции «зеленого – умного города», сущность которой представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Сущностные основы концепции умного города

В результате четвертой промышленной революции появились технологии, которые способны трансформировать российские населенные пункты в «умные города». Несмотря на технологическое отставание развития экономики в России возможен переход на концепцию «умного города» при решении следующих задач: системный подход к созданию новой инфраструктуры; обеспечение крупных инвестиций; подготовка и переподготовка специалистов сферы ИКТ, воспитание руководителей и потребителей инновационного типа; повышение уровня внедрения ИКТ в органах управления, организациях и домохозяйствах города; создание

условий для развития информационного общества. Поэтому, можно сказать, что понятие «умный город» – комплексное и системное. Это и умное управление, умное проживание, умные люди, умная среда, умная экономика, умная мобильность. Предполагается постоянное наблюдение за важнейшими объектами инфраструктуры, а также обеспечение постоянного наращивания числа услуг, способствующих повышению качества жизни населения. Базовой основой такого процесса можно считать качественный уровень инфраструктуры информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), что позволит обеспечивать стабильную и эффективную связь человека со знанием [2].

Умные могут быть новые города, которые строятся как «умные», или те, которые постепенно достигают статуса «умного» города. Структура «умного» города представляется как организация взаимодействующих систем, требующих открытости и стандартизации, отсутствие которых приведет к громоздкости и дороговизне данного проекта. Главным его отличием от обычных городов является тактика взаимоотношений с горожанами, которая заключается в особой направленности на человека, основывается на инфраструктуре ИКТ и постоянном развитии города.

Список литературы

1. Липина С.А. Зеленая экономика. Глобальное развитие [Текст] / С.А. Липина, Е.В. Агапова, А.В. Липина. – М.: Проспект, 2016. – 234 с.
2. Николаев, В. Умные города – будущее сегодня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jetinfo.ru>
3. Пахомова Н. Экологический менеджмент: учебник для вузов [Текст] / Н. Пахомова, К. Рихтер, А. Эндрес. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.

Угольников Евгений Андреевна

студентка

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
университет путей сообщения»

г. Екатеринбург, Свердловская область

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ СКОРОСТНЫХ ПРИГОРОДНЫХ ЭЛЕКТРОПОЕЗДОВ «В ОДНО ЛИЦО» КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В МОТОРВАГОННОМ ДЕПО СВЕРДЛОВСК

Аннотация: в статье ставится задача рассмотреть влияние организации эксплуатации электропоездов серии ЭС2Г одним машинистом без помощника на производительность труда моторвагонного депо Свердловск. Автором представлена процессная модель перехода на данный вид вождения, рассчитан экономический эффект, а также определено непосредственное влияние мероприятия на производительность труда.

Ключевые слова: производительность труда, железная дорога, скоростное движение, вождение «в одно лицо», экономический эффект.

Моторвагонное депо Свердловск является структурным подразделением Свердловской дирекции моторвагонного подвижного состава структурного подразделения Центральной дирекции моторвагонного подвижного – филиала открытого акционерного общества «Российские железные дороги» (да-

лее – ЦДМВ ОАО «РЖД», Филиал), в соответствии с приказом ОАО «РЖД» от 01.02.2012 №11 «О создании структурных подразделений Центральной дирекции пассажирских обустройств и Центральной дирекции моторвагонного подвижного состава» [1].

Основной задачей Моторвагонного депо является предоставление услуг по управлению МВПС в соответствии с заданными объемами.

Функционирование моторвагонного депо Свердловск в современных условиях обуславливает целесообразность усиления рыночных подходов к управлению, а также наряду с качественным выполнением заказа перевозчиков на выдачу подвижного состава – улучшение производственно-финансовых и технико-экономических показателей деятельности депо, одним из таких показателей является производительность труда.

Основными источниками резервов роста производительности труда являются:

- использование возможностей увеличения объемов производства продукции;

- сокращение затрат труда на производство продукции за счет механизации и автоматизации производства, совершенствования организации труда, повышения уровня интенсивности труда и т. д. [2, с. 170].

В связи с тем, что объем работы в виде маршрутной сети моторвагонное депо Свердловск получает от Свердловской пригородной компании исходя из потребности Свердловской области в пассажирских пригородных перевозках, предприятие не может непосредственно влиять на объем выполняемой работы, то есть на объем перевозок. Единственным источником резервов роста производительности труда на предприятии является сокращение затрат труда на объем выполняемых работ.

Организация эксплуатации электропоездов одним машинистом без помощника машиниста является одним из способов сокращения трудозатрат на объем выполняемых работ за счет повышения уровня интенсивности труда.

За последние годы накоплен определенный опыт вождения маневровых, хозяйственных и пассажирских поездов машинистами без помощника машиниста (далее – в «одно лицо»). В настоящее время, появилась реальная возможность организации вождения электропоездов серии ЭС2Г в «одно лицо».

5 ноября 2015 г. на полигоне Свердловской жд. введены в эксплуатацию электропоезда серии ЭС2Г «Ласточка». Перевозка пассажиров осуществляется на трех участках: Екатеринбург-Пассажирский – Нижний Тагил (3 пары поездов), Екатеринбург-Пассажирский – Каменск Уральский (2 пары поездов) и Екатеринбург-Пассажирский – Кузино (1 поезд). Перевозку в постоянном режиме осуществляют четыре состава электропоездов, состоящих из пяти вагонов.

В настоящее время в составе Свердловской дирекции моторвагонного подвижного состава для организации обслуживания «в одно лицо» подготовлены 4 электропоезда серии ЭС2Г [3].

В моторвагонном депо Свердловск предполагается организация пригородного движения на электропоездах серии ЭС2Г в «одно лицо» на участках эксплуатации «Екатеринбург – Каменск Уральский», «Екатеринбург – Кузино» с целью сокращения эксплуатационных расходов и повышения производительности труда локомотивных бригад при безусловном обеспечении безопасности движения поездов и перевозке пассажиров.

Нами была разработана процессная модель внедрения технологии обслуживания электропоездов одним машинистом, схема которой представлена на рисунке 1.

Согласно данной процессной модели в рамках организации движения в «одно лицо» необходимо осуществить следующие основные процессы:

1. Техничко-экономическое обоснование данного мероприятия.
2. Безопасность движения. Разработка нормативной документации.
3. Подготовка инфраструктуры подвижного состава.
4. Отбор кандидатов и обучение машинистов работе в «одно лицо».

При выполнении данных действий следует принять во внимание нормативные документы ОАО «РЖД», РЦКУ, ЦДМВ и СДМВ. Также необходимо руководствоваться графиком движения поездов и ремонта подвижного состава, и самое главное, проект не должен соответствовать требованиям по охране труда и безопасности движения поездов.

В качестве ресурсной базы следует принять: подвижной состав, бюджет затрат, локомотивные бригады и инфраструктуру.

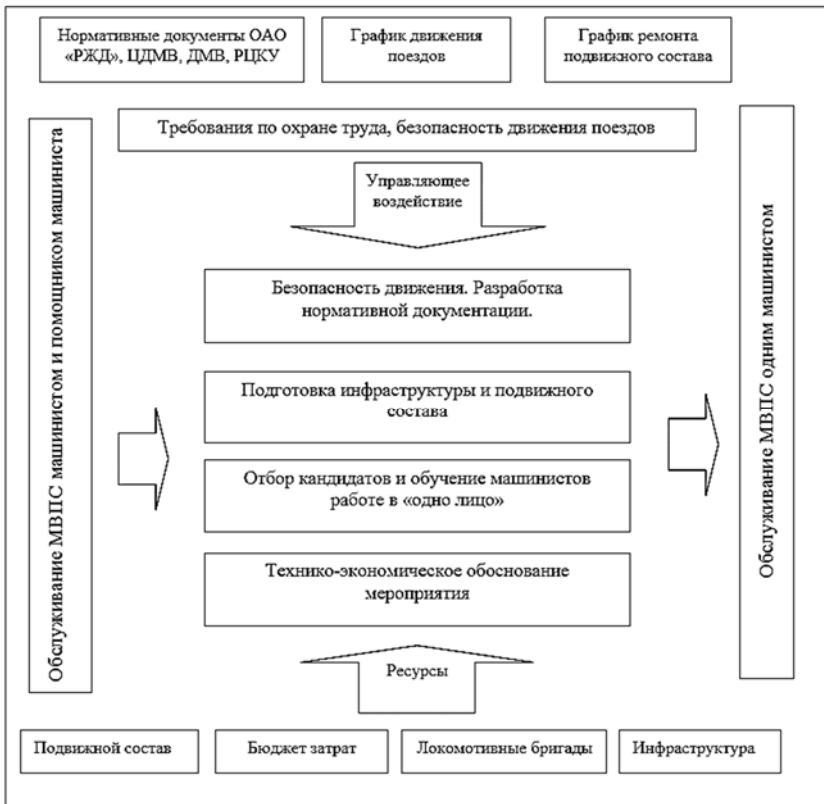


Рис. 1. Процессная модель внедрения технологии обслуживания МВПС одним машинистом

Придерживаясь представленной модели, на выходе мы получим обслуживание МВПС одним машинистом.

В моторвагонном депо Свердловск эксплуатируется четыре электропоезда серии ЭС2Г, удовлетворяющих требованиям МВПС для обслуживания «в одно лицо». Как правило, на один подвижной состав приходится две локомотивные бригады (ЛБ), состоящих из машиниста электропоезда и помощника машиниста. То есть потребность в трудовых ресурсах для обслуживания четырех ПС при эксплуатации «в два лица» составляет 16 человек.

При эксплуатации четырех электропоездов одним машинистом без помощника количество трудозатрат сокращается вдвое – 8 человек.

В таблице 1 представлена потребность в локомотивных бригадах в депо при переводе четырех электропоездов на эксплуатацию «в одно лицо» исходя из потребностей в них в 2015 г.

Таблица 1

Потребность в локомотивных бригадах, чел.

	Машинисты	Помощники машиниста	Всего
2015 г. («в два лица»)	143	137	280
После реализации проекта («в одно лицо»)	143	129	272

Исходя из представленных расчетов, при переходе на обслуживание электропоездов серии ЭС2Г «в одно лицо» высвобождению подлежат восемь помощников машиниста.

Таблица 2 представляет собой сводную таблицу затрат для реализации проекта по организации эксплуатации скоростных пригородных электропоездов в «одно лицо» в моторвагонном депо Свердловск.

Таблица 2

Затраты для реализации проекта по реализации эксплуатации скоростных пригородных электропоездов «в одно лицо»

Наименование затрат	Сумма, руб.
Покупка ТСКБМ	956 902
Медицинское обследование кандидатов	24 784
Обучение кандидатов в учебном центре	70 993,36
Выходное пособие высвобожденным работникам	545 870,56
Итого по проекту	1 598 549,92

Общие вложения в реализацию проекта составят 1 598 549,92 рублей.

Размеры экономии по элементам затрат после реализации проекта по организации эксплуатации скоростных пригородных электропоездов одним машинистом сведены в таблицу 3.

Таблица 3

Экономия эксплуатационных расходов после реализации проекта, руб.

Элемент затрат	До реализации проекта	После реализации проекта	Размер экономии
Затраты на оплату труда	217767000	215839230,13	1927769,87

Отчисления на социальные нужды	65501000	64921156,16	579843,84
Прочие затраты	19150000	19012085,71	137914,29
Итого	302418000	299772472	2 645 528

Экономия по всем элементам затрат составит 2,646 млн руб. В итоге проект по организации эксплуатации четырех электропоездов серии ЭС2Г «в одно лицо» окупится в первый же год его существования, по итогам первого года предприятие получит прибыль в размере 1 046 978,08 руб.

По итогу реализации проекта за счет уменьшения затрат труда на выполнение необходимого объема работ мы получим эффект в виде повышения производительности труда, данные представлены в таблице 4.

Таблица 4

Влияние проекта на производительность труда
в моторвагонном депо Свердловск

Показатель	До внедрения (2015 г.)	После внедрения	Абсолютный прирост	Относительный прирост
Объем работы, тыс. поездо-км	4813,2	4813,2	0,00	100,00
Списочная численность работников, чел	323	315	–8	97,52
ПТ одного работника депо, тыс. поездо-км/чел	14,90	15,28	0,38	102,54

За счет высвобождения восьми работников производительность труда в целом по моторвагонному депо Свердловск повысится на 2,54%.

В результате реализации проекта по организации эксплуатации скоростных пригородных электропоездов одним машинистом без помощника машиниста будет достигнута экономия эксплуатационных расходов в размере 2,646 млн руб., а также повышение производительности труда в моторвагонном депо Свердловск на 2,54%.

Езда в одно лицо потребует усилий всех служб дорог, линейных подразделений и специалистов. Только при их активной поддержке и практическом участии в освоении нового метода вождения пригородных поездов моторвагонное депо Свердловск сможет успешно решить задачи, поставленные Компанией и Дирекцией.

Список литературы

1. Положение о моторвагонном депо Свердловск – структурном подразделении Свердловской дирекции моторвагонного подвижного состава – структурного подразделения Центральной дирекции моторвагонного подвижного состава – филиала ОАО «РЖД» от 04.06.2012 № УДМВ 26.
2. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2016.
3. Типовая инструкция организации вождения поездов и по выполнению маневровой работы машинистами без помощников машиниста «в одно лицо» / Распоряжение от 11 января 2016 г. №4р.

Федоринин Владислав Евгеньевич
студент

Бородина Юлия Борисовна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный
университет экономики и управления «НИНХ»
г. Новосибирск, Новосибирская область

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** статья посвящена исследованию теории оборотных активов с точки зрения различных научных деятелей, рассмотрения сущности этого понятия, различных классификаций в современных экономических условиях. Кроме этого здесь обсуждается такое понятие, как кругооборот оборотных активов. В результате, получилось определить, какие существуют риски на каждой стадии кругооборота оборотных активов.*

***Ключевые слова:** оборотные активы, кругооборот оборотных активов, производственные фонды, фонды обращения.*

Для реализации производственно-хозяйственной деятельности организация должна обладать оборотными активами, которые бы позволяли ей вести непрерывный производственный процесс. Поэтому эффективное управление оборотными активами является важным условием для должного функционирования компании.

В различной экономической литературе можно найти десятки различных определений, описывающих оборотные активы. Профессор И.А. Бланк считал, что оборотные активы – это экономические ресурсы предприятия в форме совокупных имущественных ценностей, используемых в хозяйственной деятельности с целью получения прибыли.

Доктор экономических наук А.Д. Шеремет дал другое определение. Он считал, что они являются средствами, инвестируемыми предприятием в текущие операции в течение каждого цикла.

Научные деятели И.В. Зятковский И.В. и Г.Г. Кирейцев определение. Оборотные активы – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, обеспечивающих непрерывность процесса производства и проведения расчетов.

Кроме приведенных выше есть много других определений, но всех их связывает то, что они должны обеспечивать текущую деятельность предприятия [4, с. 142]. На рисунке 1 можно увидеть состав оборотных активов:



Рис. 1. Состав оборотных активов

Для того чтобы разобрать сущность оборотных активов необходимо рассмотреть два понятия. Это производственные фонды и фонды обращения. Производственные фонды – это активы, авансируемые на поддержание текущей деятельности предприятия, обеспечение непрерывности и бесперебойности производственного процесса. Фонды обращения – активы, авансируемые на обеспечение поддержания обслуживающего процесса обращения товаров [1, с. 23].

Кроме приведенной выше классификации также существуют и другие. Во-первых, можно выделить следующие виды оборотных активов:

- собственные оборотные активы – это часть оборотных активов, сформированная за счет собственных источников;
- заемные оборотные активы – это активы других организаций, сформированные за счет кредитов и займов, и которые находятся в ведении компании;
- привлеченные оборотные активы – это активы, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в его обороте.

Следующая классификация, это деление оборотных средств по видам:

- запасы сырья, материалов и полуфабрикатов;
- запасы готовой продукции;
- текущая дебиторская задолженность;
- денежные активы и эквиваленты;
- прочие оборотные активы.

И последняя классификация, которая будет здесь представлена, это в зависимости от ликвидности оборотных средств. Ее можно увидеть на рисунке 2 [3, с. 60].



Рис. 2. Ликвидность оборотных активов

В ходе ведения производственно-хозяйственной деятельности оборотные средства проходят различные стадии. Всего их три:

- денежная стадия;
- производственная стадия;
- товарная стадия;

Эти стадии можно увидеть на рисунке 3.



Рис. 3. Кругооборот оборотных активов

Первой стадией кругооборота оборотных активов является денежная. На этой стадии происходит направление денежных активов на приобретение сырья, материалов, полуфабрикатов и других товарно-материальных ценностей. На этом же этапе происходит все приготовление к производству продукции. На первом этапе существует масса рисков, с которыми может столкнуться фирма, а именно:

- риск потери поставщика;
- риск нарушения графика поставок;
- риск некачественной закупки;
- риск скачков цен на ресурсы;

- риск высокого уровня дебиторской задолженности;
- риск неплатежеспособности;
- риск потери покупателя.

После происходит переход готовой продукции на вторую стадию – производственную. Здесь происходит основной процесс производства продукции, сырье и материалы проходят все этапы производственного процесса, превращаются в полуфабрикаты, а потом становится готовой продукцией и оборотные активы переходят в третью стадию – товарную.

Риски, связанные со второй стадией:

- риск несоблюдения условий хранения материалов;
- риск нарушения производственного графика;
- риск неполного использования производственных мощностей;
- риск повреждения или хищения материалов;
- риск брака.

На третьей стадии кругооборота оборотных активов, происходит реализация готовой продукции, и оборотные активы снова превращаются в денежные средства, за счет передачи прав собственности покупателям. После этой стадии процесс кругооборота оборотных активов начинается заново. Риски, связанные с товарной стадией:

- риск нарушения условий хранения готовой продукции;
- риск сбоя в организации сбыта;
- риск неудачного выбора стратегии продвижения товара;
- риск скачков рыночных цен на товар;
- риск повреждения или хищения готовой продукции.

Кроме этих стадии в операционном цикле могут быть еще два других этапа. Это незавершенное производство и дебиторская задолженность. Незавершенное производство возникает, если во время отчетного периода есть продукция, которая еще не прошла все стадии производственного процесса. Дебиторская задолженность в том случае, если покупатель на момент отчетного периода еще не расплатился с организацией [2, с. 19].

Закончив один кругооборот оборотных активов, организация начинает новый. Для бесперебойного и ритмичного производственного процесса оборотные средства должны находиться на любом этапе кругооборота оборотных средств.

Список литературы

1. Барчуков А.В. Политика управления оборотным капиталом в холдинге // Финансовый менеджмент. – 2009. – №5. – С. 23–24.
2. Бородина Ю.Б. Теоретические аспекты экономического роста Российской Федерации: понятие, факторы, модели / Ю.Б. Бородина, Т.С. Федосова // Экономика и предпринимательство. – 2013. – №6 (35). – С.19–25.
3. Бородина Ю.Б. Анализ качества отчетов о движении денежных средств российских компаний телекоммуникационной отрасли / Ю.Б. Бородина, М.Ю. Савельева, О.Ю. Попова // Вестник магистратуры. – 2016. – №11–1 (62). – С. 60–62.
4. Савельев А.В. Жилищное строительство – шесть причин спада и два направления улучшения / А.В. Савельев, М.Ю. Савельева, Ю.Б. Бородина // ЭКО. – 2017. – №5 (515). – С. 142–152.

Фуако Зереги Брис Флорентэн
аспирант
ФГАОУ ВО «Российский университет
дружбы народов»
г. Москва

РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЭКОНОМИКЕ КОТ-Д'ИВУАРА

Аннотация: *сельское хозяйство – отрасль экономики, направленная на обеспечение населения продовольствием (пищей, едой) и получение сырья для ряда отраслей промышленности. Автором статьи отмечено, что в Кот-д'Ивуаре сельское хозяйство является одновременно и наследием будущего страны. Сельское хозяйство Кот-д'Ивуар основано на продовольственных и экспортных культурах (какао, древесине, кофе и тропических фруктах).*

Ключевые слова: *экономика, сельское хозяйство, Кот-д'Ивуар.*

Сельское хозяйство – важная отрасль и является неотъемлемой частью всей экономики страны, а также главным источником продовольствия. Его доход составляет более 12% валового общественного продукта и не менее 15% всего национального дохода страны.

Каждая страна нуждается в продукции, которой страна могла бы сама себя обеспечить. Поступление продуктов питания, а также сырья для производства на рынки напрямую зависит от производительности сельского хозяйства. Чтобы охарактеризовать роль сельского хозяйства рассматривают удельный вес отрасли в ВВП и долю экономически активного населения, занятого в сельском хозяйстве.

Две трети населения работают в сельскохозяйственном секторе, который представляет 30% ВВП и 70% экспортных поступлений. Это сельское хозяйство, с начала, с этого дня, на основе культур рента, экспорт (Кофе, Какао, каучуковое дерево, anacarde др.). Кот-д'Ивуар всегда поднимали на первое место в мире благодаря работе его храбрых крестьян.

Помимо этих культур, культур, банана, ананаса и хлопка, также являлись важным фактором в развитии экономики страны. Сельского хозяйства и продовольствия, слабым звеном этого хозяйства, она также занимает важное место в Кот-д'Ивуаре, поскольку она сыграла свою роль в определенный момент нашей истории. Батата, риса, маниоки, кукурузы и др., имели прекрасные дни и заработанные деньги для Кот-д'Ивуара. Кот-д'Ивуар является ведущим производителем какао в мире, обеспечивая примерно 41% общего предложения. Совокупные закупки какао по данным Совета кофе и какао составили 1,745,515 тонн за 2013–2014 г. против 1,448,992 тонн в 2012–2013 г., увеличившись на 20,46%.

Производство резины также занимает важное место в развитии сельского хозяйства, и в экономике в целом. Кот-д'Ивуар является лидером в Африке и занимает седьмое место в мире в области производства натурального каучука, 290 529 тонн в 2013 году – оборот оценивается в 350 млрд франков КФА. Цель Кот-д'Ивуар – достичь оборота в 600000 тонн к 2020 году. По данным Международного торгового центра ООН натуральный каучук – третий источник экспорта, обеспечивает почти 10% от общего объема экспорта в стоимостном выражении (какао – 43%, масло – 35%). Масличная пальма за-

нимает четвертое место в экономике Кот-д'Ивуара. В этом секторе Кот-д'Ивуар занимает пятое место в мире после Малайзии, Индонезии, Нигерии и Колумбии. Стоит обратить внимание, что на Индонезию и Малайзию в совокупности приходится 86% мирового производства, с 47,5 млн тонн сырой пальмового масла, в общей сложности 55,3 млн тонн на международном уровне. Африка, «колыбель» «пальмового масла, сохраняет 4% мирового производства, или 2,1 млн тонн. На африканском континенте, Нигерия имеет звание крупнейшего производителя пальмового масла с 3,312 млн тонн в 2012 году, а затем идет Кот-д'Ивуаре – 350000 тонн. Продажи пальмового сектора в Кот-д'Ивуар оценивается в 500 млрд франков КФА в год, в соответствии с межпрофессиональной Ассоциацией сектора пальмового масла (МАПГ). Отметим, что пальмовое масло является наиболее потребляемым растительным маслом в мире 33% в 2012 году до соевого масла, которое занимает второе место с 28%.

Кешью также переживает настоящий рост, даже несмотря на то, что это молодая отрасль. Кот-д'Ивуар – один из лидеров среди африканских стран-производителей – было произведено почти 550,000 тонн в 2014, около 20% мирового предложения кешью. Таким образом, Кот-д'Ивуар на первом месте в мире п. Страна стремится в течение четырех-пяти лет занять ведущее место в мире по производству кешью, цель – производить более миллиона тонн, что превысит объемы производства Индии, которая в настоящее время производит около 800,000 тонн. Африка обеспечивает почти 45% мирового производства продукта темпами роста приблизительно в 5% в год. Кроме того, на Кот-д'Ивуар и Гвинея-Бисау приходится 165000 тонн производства, на Танзанию – 120000 тонн, Нигерию – 85000 тонн, Мозамбик – 60000 тонн и Гану – 40000 тонн.

Таблица 1

Доля сельского хозяйства в ВВП Кот д'Ивара

Год	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доля сельского хозяйства в ВВП, %	21.2	24.5	26.7	22.5	22.1	22.4

Источник: *donnees.banquemondiale.org*

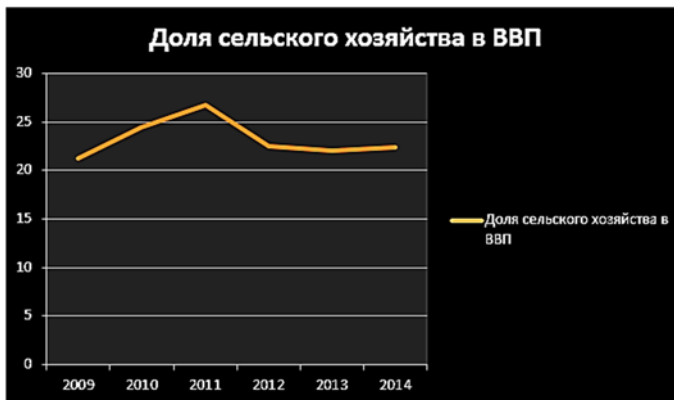


Рис. 1

Источник: *составлено автором.*

Сельское хозяйство является основой экономики Кот-д'Ивуара. Основными проблемами отрасли являются: низкие закупочные цены, высокие издержки выхода на рынок, значительные потери урожая, недостаточное использование современных методов выращивания, и старение насаждений какао и пальмового масла.

В Кот-д'Ивуаре, сельское хозяйство является одновременно и наследием будущего страны. Благодаря агробизнесу треть населения страны может жить достойно. На основе сельского хозяйства, под эпоху Ноурихоэ-Буаньи, первого президента Кот-д'Ивуара, страна продолжала жить в течение более десяти лет политического кризиса. Именно через развитие сельского хозяйства, страна поддержала его счета Абиджанскую населения, где 50% живут ниже черты бедности.

Несмотря на все, этот вклад в экономику страны, этот район знает уже несколько лет огромные трудности. Трудности из-за нескольких факторов. Незаинтересованности фермеров в пользу кофе, какао, каучуковое дерево, апасагге др., снижение стоимости этих продуктов питания, низкое количество осадков и т. д. Если много фермеров, которым удалось когда-то получить место под солнцем из продовольственных культур, это не дело, в Кот-д'Ивуаре в течение почти 10 лет. Старения крестьян, отсутствие инвестиций в сельское хозяйство... продовольственная безопасность под угрозой

Чтобы преодолеть все его недостатки сельского хозяйства государство Кот-д'Ивуар приняло ряд мер, таких как модернизация удобства работы, повышения информированности молодежи через конференции и выставки, улучшение инфраструктуры.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://donnees.banquemondiale.org>
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://agriculture.gouv.fr/>
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://france3-regions.francetvinfo.fr>
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: abidjan.net/
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.new-ag.info/fr>
6. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/>
7. Долгов Н. И. Насколько важную роль играет сельское хозяйство в современной мировой экономике. – 2014. – С. 44–47.
8. Мировая экономика / Под редакцией проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2009.
9. Африка: новые тенденции в экономической политике. – М., 2000.
10. Экономика мира. Основные направления сельского хозяйства и промышленности мировой экономики. Глобальные проблемы человечества. – М.: АСТ, 2008. – 32 с.

Харченко Юлия Валерьевна
магистрант, техник деканата
Шенкарь Татьяна Тарасовна
магистрант

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

ОЦЕНКА СООТВЕТСТВИЯ ОБЩЕЖИТИЯ №5 КАК СРЕДСТВА ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ

***Аннотация:** в статье рассмотрены основные экономические аспекты целесообразности разработки методики оценки соответствия средств размещения на примере общежития №5. Проведенные расчеты показали эффективность и перспективность организации работ по разработке методики и внедрению программы.*

***Ключевые слова:** маркетинговая модель, оценка соответствия, средства размещения, категория, результативность.*

Маркетинговая модель методики оценки соответствия средств размещения общежития выступает основным инструментом, необходимым для раскрытия сущности непосредственно самой организации комплекса работ по формированию пакета документов методики оценки соответствия как процесса, а также уточнение ее результативности. Целесообразно маркетинговую модель представить в виде рисунка 1.

Маркетинговая модель методики оценки соответствия средств размещения общежития №5 ДГТУ помогает взглянуть на разработку и реализацию методики оценки соответствия средств размещения общежития с точки зрения обеспечения качества предоставляемых услуг размещения в общежитии №5 ДГТУ и возможности предоставления данных услуг широкой категории граждан.

Таким образом маркетинговая модель способствует расширению возможностей услуг размещения в общежитиях ДГТУ другим заинтересованным лицам (общежитиям или помещениям пригодным для размещения, находящимся в ведомстве организаций или учреждений образовательного и медицинского профиля, а также других учреждениях, организациях сферы услуг размещения).

Подобного рода исследование ранее не проводилось, поэтому сегодня его актуальность очень высока, особенно в связи с появлением дополнительных возможностей объектов сферы образования, касаясь объектов социального, культурного и бытового назначения. Проведение комплекса работ по разработке методики оценки соответствия средств размещения общежития №5 ДГТУ носит общий характер применительно к предоставляемым услугам по размещению в различных объектах размещения (общежитиях, отелях, пансионатах и других средствах размещения).

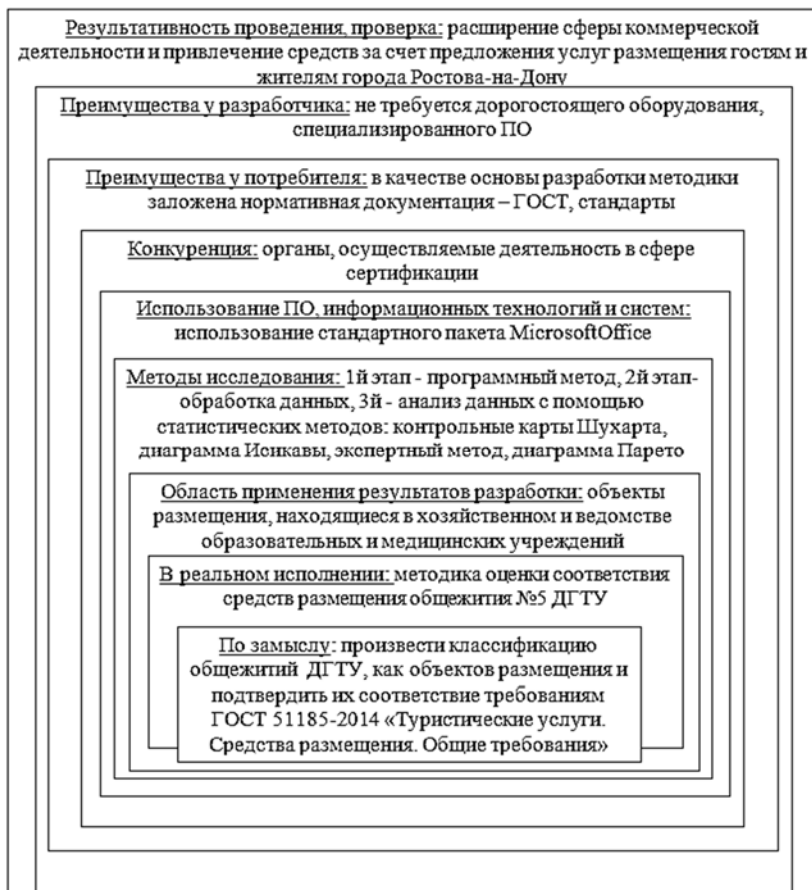


Рис. 1. Маркетинговая модель методики оценки соответствия средств размещения общежития №5 ДГТУ

Для расчета затрат на этапе проектирования определяем продолжительность каждой работы.

Сведения о трудоемкости работ и календарной продолжительности разработки сводятся в таблицу (таблица 1).

Таблица 1

Длительность этапов разработки методики оценки соответствия средств размещения общежития №5 ДГТУ

№	Наименование работ	Длительность работ, дн.			Машинное время, ч.
		tmin	tmax	t ₀	
1	Формулировка проблемы	2	4	3	–

2	Поиск материала	5	7	8	12
3	Анализ материала	5	7	8	9
4	Изложение материала	2	2	2	5
5	Оформление	3	5	4	8
6	Корректировка	3	5	4	5
7	<i>Итого</i>	20	30	29	39

Определим ожидаемую продолжительность работ по разработке стандарта на основании данных таблицы 1:

$$t_j^0 = \frac{3t_{\min} + 2t_{\max}}{5}, \quad (1)$$

где t_j^0 – ожидаемая длительность j-й работы; t_{\min} и t_{\max} – наименьшая и наибольшая длительность работы.

Расчет ожидаемой длительности j-й работы:

$$\begin{aligned} t_1^0 &= (3 \cdot 2 + 2 \cdot 4) / 5 = 2,8 = 3 \text{ дн (24 ч)}; & t_2^0 &= (3 \cdot 2 + 2 \cdot 2) / 5 = 2 = 2 \text{ дн (16 ч)}; \\ t_3^0 &= (3 \cdot 5 + 2 \cdot 7) / 5 = 7,2 = 8 \text{ дн (64 ч)}; & t_4^0 &= (3 \cdot 3 + 2 \cdot 5) / 5 = 3,8 = 4 \text{ дн (32 ч)}; \\ t_5^0 &= (3 \cdot 5 + 2 \cdot 7) / 5 = 7,2 = 8 \text{ дн (64 ч)}; & t_6^0 &= (3 \cdot 3 + 2 \cdot 5) / 5 = 3,8 = 4 \text{ дн (32 ч)}. \end{aligned}$$

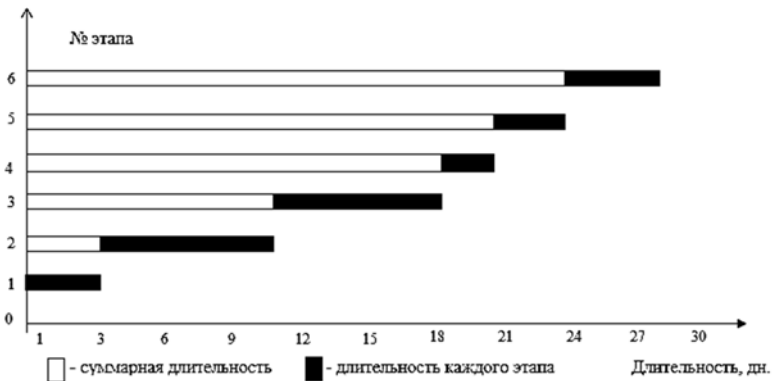


Рис. 2

На основании рассчитанной трудоёмкости работ определим затраты на разработку стандарта.

Таблица 2

Затраты по этапам разработки

№	Этапы и содержание выполняемых работ	Исполнитель	Трудоёмкость, t_0 , дн./ч	Ставка-руб/ч.	Матер. затраты, руб	Маш. время ч.	Стоимость маш. врем руб/ч
1	Формулирование проблемы	Преподаватель	3/24	113	500	–	150
2	Поиск материала	Эксперт	8/64			12	

3	Анализ материала	Эксперт	8/64			9	
4	Изложение материала	Эксперт	2/16			5	
5	Оформление	Эксперт	4/32			8	
6	Корректировка	Преподаватель	4/32			4	
7	Итого		29/232		500	38	

Единовременные затраты на разработку методики состоят из:

- 1) заработной платы разработчиков (29 дн * 8 ч * 113 руб = 25312 руб);
- 2) затрат на использование ЭВМ (39 ч * 150 руб = 5700 руб);
- 3) затрат на приобретение расходных материалов (бумага, канцтовары и т. д.) (S_{pm}) (500 руб);
- 4) начислений на заработную плату (20% от п.1 – премия, 30,1% – ЕСН).

Единовременные затраты на разработку и внедрение методики оценки качества (3) определяются по формуле:

$$З = \left(\underbrace{T_m * C_m}_{S_m} + S_{pm} \right) + \sum_{j=1}^m \left\{ Z_{jd} T_{jn} \left\{ \left(1 + \frac{W_d}{100\%} \right) \left(1 + \frac{W_c}{100\%} \right) \right\} \right\}, \quad (2)$$

где T_m – машинное время, ч;

C_m – стоимость 1 ч машинного времени;

m – количество разработчиков;

Z_{jd} – дневная заработная плата j -го разработчика;

T_{jn} – количество дней работы j -го разработчика;

W_d – процент дополнительной заработной платы (10–20%),

W_c – процент отчислений на социальные нужды (30,2%).

$$З = (39 * 150 + 500) + \{8 * 113 * 29 \{ (1 + 0,2) (1 + 0,3) \} \} = 47246,96 \text{ руб}$$

Рассчитав единовременные затраты на разработку методики (3), можно определить себестоимость одной копии методики (C_1) по формуле:

$$C_1 = (3 * E_n) / N_{год} + P_{тир}, \quad (3)$$

где E_n – коэффициент приведенных затрат (0,33–0,5);

$N_{год}$ – объем возможных предложений работ согласно методике (1й год-7ед., и далее ежегодное предложение 4-х штук в течении 4-х лет), шт.;

$P_{тир}$ – затраты на тиражирование в расчете на одну единицу, руб.

$$P_{тир} = P_{нос} + 3_{пр \text{ тир}} + ЕСН_{тир} + P_{н \text{ тир}}, \quad (4)$$

где $P_{нос}$ – затраты на приобретение электронного и бумажного носителей;

$3_{пр \text{ тир}}$ – заработная плата оператора ЭВМ на производство одной копии стандарта, которая определяется по формуле:

$$3_{пр \text{ тир}} = C_ч * T_{пр \text{ к}}, \quad (5)$$

где $C_ч$ – часовая тарифная ставка оператора ЭВМ, руб.;

$T_{пр \text{ к}}$ – время, необходимое оператору ЭВМ на тиражирование одной копии стандарта, его проверку и установку на него защиты, час;

$ЕСН_{тир}$ – единый социальный налог на заработную плату оператора ЭВМ, руб (30,1% от ЗП);

$P_{\text{н тир}}$ – накладные расходы на производство одной копии методики:

$$P_{\text{н тир}} = 200\text{--}300\% \text{ от } Z_{\text{пр тир}}.$$

Определим заработную плату оператора ЭВМ на производство одной копии методики по формуле 6:

$$Z_{\text{пр тир}} = 150 * 24 = 3600 \text{ руб.}$$

Затем определяем затраты на тиражирование одной копии методики по формуле 5:

$$P_{\text{тир}} = 300 + 3600 + 541,8 + 5400 = 9841,8 \text{ руб.},$$

где $P_{\text{нос}}$ – расходы на носитель предположительно составят 300 руб.;

$$ECH_{\text{тир}} = 0,301 * Z_{\text{пр тир}} = 0,301 * 3600 = 1083,6 \text{ руб.};$$

$$P_{\text{н тир}} = Z_{\text{пр тир}} * 300\% / 100\% = 3600 * 3 = 10800 \text{ руб.}$$

Рассчитаем себестоимость одной копии методики по формуле 4:

$$C_1 = (47249,96 * 0,5) / 7 + 8041,8 = 11416,8 \text{ руб.}$$

Далее определим цену предложения одной единицы методики (C_{01}) по следующей формуле:

$$C_{01} = C_1 + \Pi_1, \quad (6)$$

Прибыль (Π_1) определяется исходя из предполагаемой рентабельности стандарта:

$$\Pi_1 = C_1 * P / 100, \quad (7)$$

где P – процент предполагаемой рентабельности, (ориентировочно $P = 100\%$).

$$\Pi_1 = 11416,8 * 1 = 11416,8 \text{ руб.},$$

$$C_{01} = 11416,8 + 11416,8 = 22833,6 \text{ руб.}$$

Затем рассчитываем цену предложения ($C_{\text{пр}}$):

$$C_{\text{пр}} = C_{01} + \text{НДС}, \quad (8)$$

где НДС – налог на добавленную стоимость в соответствии с действующей ставкой на данный вид продукции (18%).

$$C_{\text{пр}} = 22833,6 + 0,18 * 22833,6 = 26943,65 \text{ руб.}$$

Финансовый план представлен таблицей доходов и затрат, планом окупаемости капиталовложений, расчетом безубыточности и дисконтного срока окупаемости.

Предполагаемые доходы от продаж ($Q_{\text{пр}}$) определяются по формуле:

$$Q_{\text{пр}} = C_{\text{пр}} * N, \quad (9)$$

где $C_{\text{пр}}$ – цена предложения, тыс. руб;

N – объем продаж по периодам в соответствии с исследованиями рынка, шт.

$$Q_{\text{пр}} = 26943,65 * 23 = 619703,95 \text{ руб.}$$

Издержки производства (I) определяются по следующей формуле:

$$I = C_1 * N, \quad (10)$$

где C_1 – себестоимость одной единицы, руб;

$$I = 11416,8 * 23 = 262586,4 \text{ руб.}$$

На основании расчета доходов и издержек составим таблицу 3.

Таблица 3

Расчет чистой прибыли по проекту

Показатели	2016	2017	2018	2019	2020
Доходы от предложения ($Q_{\text{пр}}$), руб.	188605,55	107774,6	107774,6	107774,6	107774,6

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Издержки производства (И), руб.	79917,6	45667,2	45667,2	45667,2	45667,2
Прибыль от продаж (п. 1 – п. 2), руб.	108687,95	62107,4	62107,4	62107,4	62107,4
Налог на прибыль (24% от п. 3), руб.	26085,108	14905,776	14905,776	14905,776	14905,776
Чистая прибыль (п. 3 – п. 4), руб.	82602,842	47201,624	47201,624	47201,624	47201,624
Справочно: планируемый объем предложения методики (шт.)	7	4	4	4	4

Для определения окупаемости единовременных затрат составляется таблица 4.

Таблица 4

Окупаемость собственных средств

Показатели	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6
Сумма капитальных вложений, руб.	47246,96				
Ожидаемая чистая прибыль, руб.	82602,842	47201,624	47201,624	47201,624	47201,624
Коэффициенты дисконтирования	$1/1,05 = 0,99$	$1/1,1 = 0,98$	$1/1,15 = 0,96$	$1/1,2 = 0,92$	$1/1,25 = 0,85$
Дисконтированная прибыль, руб.	81776,8136	46257,5915	45313,5590	43425,49	40121,38
Непогашенный остаток капитальных вложений, руб.	–	–	–	–	–
Остаток чистой прибыли, руб.	34529,85	80787,44	126100,99	169526,48	209647,86

Произведем расчет объемов безубыточности (таблица 5).

Таблица 5

Расчет объемов безубыточности

Показатели	2009 год
1	2
Общий объем продаж, руб. на ед. Ц	26943,65
Общие издержки производства, руб. на ед	11416,8
Постоянные издержки W *, руб.	10800
Переменные издержки на единицу продукции V, руб.	4983,6
Объем безубыточности Qк/р, шт.	1 (0,63)

Примечание: * к W относятся накладные расходы за год ($P_{н \text{ тип}}$) = 10800 руб.

Переменные издержки-3/п оператора V = $P_{\text{нос}} + 3_{\text{пр тип}} + \text{ЕСН}_{\text{тип}}$

Расчет достижения безубыточности производится по следующей формуле:

$$Q_{\text{б/у}} = W / (Ц - V) = 10800 / (26943,65 - 4983,6) = 0,6 \quad (11)$$

После расчета объема безубыточности построим график безубыточности на 2016 г. (рис. 3).

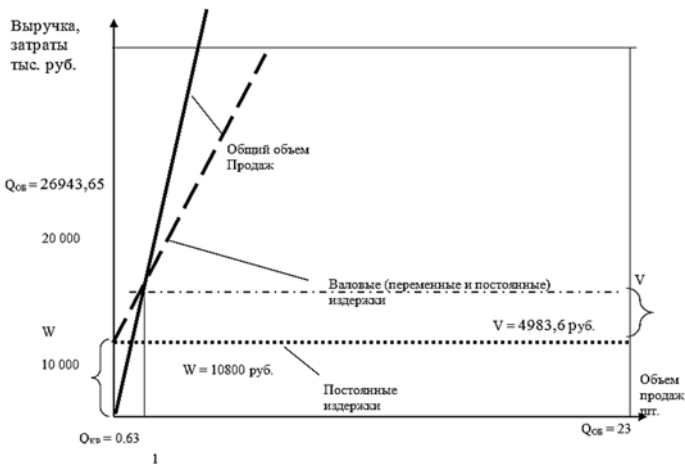


Рис. 3

Таким образом, проведенные расчеты показали эффективность и перспективность организации работ по разработке методики и внедрению программы. Предложение единицы разработки составляет 26943,65 руб. Плановая себестоимость (затраты на ед.) проекта составила 11416,8 руб. сумма капитальных вложений составила 47246,96 р. Экономическая эффективность проекта достигается при реализации 1 единицы. Рентабельность проекта в первый год реализации составит 43%. Срок окупаемости данного проекта составляет 1 год (при условии реализации 7 единиц в 1 год и далее по 4 ед. во 2, 3, 4, 5 год).

Список литературы

1. Филипповский Е.Е. Экономика и организация гостиничного хозяйства / Е.Е. Филипповский, Л.В. Шмарова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
2. Экономика современного туризма. – СПб.: Герда, 1998;
3. Яковлев Г. Экономика гостиничного хозяйства. – М., 2006. – 224 с.
4. Янкевич В.С. Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме / В.С. Янкевич, Н.Л. Безрукова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 117 с.

Хасанов Тимур Ильдарович

студент

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский)

федеральный университет»

г. Казань, Республика Татарстан

Шамсутдинова Камила Ирековна

студентка

Институт экономики и финансов

ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский)

федеральный университет»

г. Казань, Республика Татарстан

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация: в статье рассмотрена необходимость повышения эффективности инвестиционной политики, обусловленная текущей ситуацией в экономике, а также изучена проблема инвестиционной деятельности крупнейших российских компаний, выявлены недостатки их инвестиционной политики и предложены меры по повышению эффективности их инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика.

В настоящее время кризис, начавшийся в 2014 году до сих пор, не позволяет экономике страны стабилизироваться и выйти из состояния упадка. Цены на нефть, падение которых, стало одним из основных факторов обвала курса российского рубля, что значительно ослабило большинство крупных компаний в финансовом плане, в частности сильно пострадала нефтеперерабатывающая и нефтедобывающая отрасль. Данная ситуация в стране буквально вынудила компании уделять большое количество времени инвестиционной деятельности и пересмотреть свою инвестиционную политику.

Инвестиционная политика компании можно представить, как сложную и взаимосвязанную совокупность различных видов деятельности компании, направленную на развитие организации в будущем, получение прибыли и различных положительных эффектов от результата инвестиционной деятельности. В общем виде, инвестиционную политику можно определить, как составную часть финансовой стратегии предприятия, которая нацелена на обеспечение эффективное использование ресурсов, в условиях их ограниченности, рациональное сочетание разнообразных источников финансирования и в целом на направления, обеспечивающие экономический рост компании.

Также стоит учесть влияние внешней политики на экономику страны, что делает процесс разработки инвестиционной политики значительно

сложнее, так как ситуация может в любой момент резко измениться, и нужно предугадать все возможные варианты развития событий. Российские компании в настоящее время испытывают финансовые проблемы, о чем свидетельствуют данные Росстата.

Изучая инвестиционную деятельность российских компаний, следует отметить, что большая часть крупных компаний имеет четкие принципы и механизмы регулирования инвестиционной деятельности, являющиеся ориентиром для руководства компании.

Остальными аспектами изучаемой инвестиционной политики являются обеспечение процесса инвестирования, а также собственно процесс инвестиционного проектирования. Обеспечение инвестиционного процесса предпринятия включает в себя следующие моменты:

- ресурсное обеспечение (финансы, материалы);
- информационное сопровождение (документация);
- управление инвестиционными проектами.

Российские компании подчиняются закономерностям и регулирующим моментам и можно выделить следующие приоритетные направления инвестиционного проектирования:

- обновление ОПФ компании;
- освоение новых производств, технологий и продукции.

Показателем инвестиционной деятельности компании выступает отчет о движении денежных средств, в котором отражены все платежи и поступления от инвестиционной деятельности. Для оценки эффективности реализации инвестиционной политики российских компаний выделим пять основных отраслей, точнее самых крупных представителей данных отраслей, таких как, ПАО «Газпромнефть», ПАО «КАМАЗ», ПАО «Норильский Никель», ПАО «Ростелеком» и ПАО «Сбербанк». Для оценки результатов инвестиционной деятельности обратим внимание на сальдо денежных потоков от инвестиционной деятельности, которые показаны на следующей гистограмме.

По данным финансовой отчетности организаций что наибольшие изменения разницы между денежными потоками от инвестиционной деятельности произошли в период с 2014 года по 2015 год в ПАО «Сбербанк». Так же сильное изменение сальдо произошло в компании ПАО «Газпромнефть» в период с 2014 по 2016 год. Можно отметить, что в 2015 году многие компании сократили расходы и уменьшили свои отрицательные показатели сальдо денежных потоков, что нельзя сказать о ПАО «Газпромнефть», компании удалось сократить расходы на инвестиции. Остальные же компании выделили большое количество денежных средств для удержания уровня финансовой устойчивости в условиях кризиса. Наиболее стабильной компанией оказался ПАО «КАМАЗ», им удалось уменьшить затраты на инвестиции и увеличить величину денежных поступлений от имеющихся активов. Компании тратят большие средства на инвестиционную деятельность, однако стоит учесть, что большая часть инвестиций долгосрочные, и ориентированы на модернизацию и закупку основных средств, что в перспективе будет способствовать генерированию прибыли. Также компании в больших размерах расходуют денежные средства на приобретение акций других компаний, что положительно влияет на российский фондовый рынок и экономику в целом, при этом получая доход от ценных бумаг и открывая новые возможности для возможного расширения компании путем поглощения. Однако стоит отметить,

что компании не указывают в годовых отчетах показателя ROI, с помощью которого можно определить рентабельность инвестиций компаний при анализе компании, но это относится к проблеме раскрытия информации компаниями, что существенно влияет на инвестиционную привлекательность и снижает интерес иностранных инвесторов.

В целом российские публичные компании ведут активную инвестиционную деятельность и не уступают зарубежным компаниям по критерию направленности инвестиционной политики. Причиной возникающих проблем при разработке и реализации инвестиционной компании в России является нестабильная экономика и влияние политических решений, что показывают вышеуказанные данные. Российские компании вынуждены в короткие сроки принимать решения и перестраивать инвестиционную политику для обеспечения финансовой устойчивости компании. Так же стоит учесть тот факт, что многие российские компании используют методы оценки инвестиционных проектов, адаптированных на зарубежные компании, что не дает объективную оценку ситуации.

Список литературы

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. – К: Ника-Центр, 1999. – 512 с.
2. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: Учебник – М.: ТК Велби, Проспект, 2008. – 448 с.
3. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – 967 с.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
5. Норильский никель [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nornik.ru/>
6. Сбербанк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru>
7. Ростелеком [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rostelecom.ru/>
8. Газпром нефть [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazprom-neft.ru/>
9. КАМАЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kamaz.ru/>

Хачемизова Эмма Аслановна

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Майкопский государственный
технологический университет»
г. Майкоп, Республика Адыгея

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ФИРМ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Аннотация: *в настоящее время перед отечественными предприятиями стоит ряд сложных задач, вызванных нестабильностью развития экономики: адаптация деятельности предприятия к рыночным условиям ведения хозяйства, определение целей деятельности и стратегий их достижения, поиск потребителей и новых рыночных возможностей, выживание в условиях усиления конкуренции, нивелирование угроз со стороны внешней среды. Возникает необходимость в новых подходах к управлению, в новой концепции управления, адекватным образом отражающей перемены в экономике-концепции стратегического управления.*

Ключевые слова: экономика, стратегия, предприятие.

В современной российской экономике, находящейся на начальной стадии формирования действенных рыночных механизмов и отношений,

крайне важным является вопрос о правильной организации деятельности предприятия. Четкая и эффективная работа предприятия зависит от многих факторов. Однако достаточно часто она в первую очередь зависит от управленческого и организационного опыта предприятия, от квалификации его кадров и знания классических и современных экономических теорий, существующих в мире и помогающих фирмам эффективно функционировать, благодаря правильно выбранной стратегии фирмы и ее товаров на рынке и четко организованной линии поведения и достижения целей. В современной ситуации, характеризующейся жесткой конкуренцией входящих на российский рынок международных фирм и предполагающей определенный выбор линии своего поведения на рынке, российские фирмы уже не смогут эффективно функционировать, используя привычные методы работы.

Таким образом, изучение стратегического позиционирования международных и российских фирм на российском рынке на основе классических теорий управления и современной теории стратегического маркетинга является крайне актуальным, так как оно поможет российским фирмам не только ознакомиться с целостной теорией стратегического позиционирования фирмы, но также даст представление о существующем индустриальном, применяемом ведущими мировыми корпорациями и фирмами более мелких размеров, для вхождения на российский рынок. Это поможет российским фирмам стать более конкурентоспособными и эффективными в борьбе с их иностранными конкурентами при помощи оружия последних.

Кроме того, рассмотрение современных методов стратегического позиционирования на примере конкретного российского рынка показывает реальное действие описываемых методов и их эффективность в условиях российского рынка. Необходимо также отметить, что рынок алкогольной продукции традиционно был и остается одним из самых важных, объемных и сложных в России. Несмотря на огромную значимость этого рынка для российской экономики (в секторе продовольственных товаров по данным за 19951 год он уступает лишь мясу и мясопродуктам, составляя 12,3% от всего розничного товарооборота продовольственных товаров), в современной российской экономической науке практически не существует подробных исследований этого рынка с точки зрения теории управления.

Основные положения теории стратегического позиционирования фирмы на конкретном рынке были впервые сформулированы и подробно проанализированы в работах И.Г. Ансоффа и М. Портера. Огромный вклад в развитие современной теории стратегического позиционирования фирмы и стратегического маркетинга как такового внес бельгийский экономист Жан-Жак Ламбэн. Проблемы стратегического маркетинга и стратегического управления получили также широкое развитие в работах К. Эндрюса и Дж. Хамманда Д. Абея и Филиппа Котлера. Отдельные вопросы, связанные с данной тематикой, освещались в работах многих российских ученых-экономистов, а также практиков, однако в российской экономической науке специализированные полномасштабные исследования и публикации на тему стратегического позиционирования фирм практически отсутствуют.

Устойчивое и благоприятное положение организации на рынке обеспечивает прочную конкурентную позицию и создает необходимые предпосылки для успешной деятельности. Теория конкурентных преимуществ, разработанная М. Портером предполагает, что под этим понимаются такие факторы, которые позволяют обрести более высокий уровень конкурентоспособности, чем у конкурента. По мнению С.П. Бараненко и др. положение фирмы на рынке также выступает как конкурентное преимущество и может служить хорошей основой для формирования других позитивных свойств.

Позиционирование на рынке может определяться по нескольким признакам. Это имеет смысл использовать, в случае если на рыночное лидерство претендует несколько фирм. Вместе с тем анализ по многим компонентам усложняет процесс анализа и может сделать не вполне удачным по причинам как недостаточности, избыточности и противоречивости информации. Количество факторов велико и степень воздействия их на организации может различаться. По мнению А.Т. Зуб необходимо выделять значимые факторы и оценка по одному признаку может выглядеть как предпочтительная.

Список литературы

1. Абрамова Г.П. Маркетинг: вопросы и ответы. – М.: Агропромиздат, 2012.
2. Ворсти, Ревентлоуп. Экономика фирмы: Учеб. пособие / Пер. с датского АН. Чеканского, О.В. Рождественского. – М.: Высшая школа, 2014.
3. Кузнецов С.В. Стратегическое позиционирование фирм на российском рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/strategicheskoe-pozitsionirovanie-firm-na-rossiiskom-rynke> (дата обращения: 29.05.2017).

Цветкова Юлия Валерьевна

магистрант

ФГАОУ ВО «Российский университет

дружбы народов»

г. Москва

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Аннотация: в статье рассматривается необходимость проведения анализа эффективности использования собственного капитала предприятия с целью определения его финансового состояния и перспектив развития. Проводится коэффициентный анализ использования собственного капитала предприятия ПАО «ДИКСИ ГРУПП» по данным бухгалтерской отчетности. На основе проведенного анализа разработаны рекомендации по принятию управленческих решений в отношении собственного капитала.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, структура капитала предприятия, собственный капитал, коэффициентный анализ, рентабельность.

Для успешного функционирования и развития предприятия важно эффективно управлять его ресурсами. Функционирование предприятия любой организационно-правовой формы невозможно без финансовых ресур-

сов, которые состоят из собственного капитала и заемного капитала [1]. Если заемный капитал может отсутствовать на предприятии, то собственный капитал является необходимым элементом, без которого предприятие не может начать осуществление своей деятельности. Также собственный капитал имеет большое значение при расширении деятельности. Именно поэтому важен своевременный анализ собственного капитала, разработка рекомендаций по повышению эффективности использования собственного капитала.

Прежде всего, необходимо определить сущность собственного капитала.

Собственный капитал – средства, вложенные собственниками предприятия в момент его создания и сформировавшиеся в процессе накопления доходов и результатов собственной деятельности.

Согласно Российским стандартам бухгалтерской отчетности к собственному капиталу относятся:

- уставный капитал;
- резервный капитал;
- добавочный капитал;
- нераспределенная прибыль;
- целевое финансирование.

Информация о собственном капитале обязательно отражается в финансовой отчетности предприятия.

Величина и изменение собственного капитала являются важной характеристикой финансового состояния предприятия. Для принятия обоснованных управленческих решений, касающихся формирования и размещения собственного капитала, необходимо своевременно проводить оценку эффективности его использования. Оптимально сформированная структура капитала предприятия повышает инвестиционную привлекательность, обеспечивает финансовую устойчивость, приводит к снижению финансовых рисков.

Главным показателем эффективности использования собственного капитала является рентабельность собственного капитала. Данный показатель характеризует доходность вложений собственников предприятия [3]. Его анализ важен не только для собственников с точки зрения принятия решений о развитии предприятия, но и для инвесторов с целью оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Важно определять не только рентабельность собственного капитала, но и то, насколько независим собственный капитал предприятия от заемного, так как это влияет на финансовую устойчивость предприятия. Поэтому оценка собственного капитала производится также с использованием следующих коэффициентов, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Показатели использования собственного капитала

№	Показатель	Формула	Интерпретация
1	Рентабельность собственного капитала	$R_{ск} = ЧПР / СК$	Характеризует прибыльность собственного капитала предприятия
2	Коэффициент автономии	$K_{авт} = СК / АК$	Показывает степень зависимости предприятия от кредиторов

3	Коэффициент финансовой активности	$K_{фа} = ЗК / СК$	Показывает, в какой степени имущество предприятия сформировано за счет заемного капитала
4	Коэффициент финансирования	$K_{финан} = СК / ЗК$	Показывает, в какой степени имущество предприятия сформировано за счет собственного капитала
5	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками финансирования	$K_{обесп} = (СК - ВНАК) / ОБА$	Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственного капитала
6	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$K_{оборСК} = В / СК_{средне-год}$	С экономической точки зрения показывает активность денежных средств, которыми рискует вкладчик

Где:

В – выручка;

ЧПР – чистая прибыль;

СК – собственный капитал;

ЗК – заемный капитал;

АК – активы;

ВНАК – внеоборотные активы;

ОБА – оборотные активы.

Своевременный анализ использования собственного капитала важен не только для внутренних пользователей предприятия, но и для инвесторов и кредиторов.

На основании вышеизложенной информации проведем оценку эффективности использования собственного капитала предприятия ПАО «ДИКСИ ГРУПП» в динамике за несколько отчетных периодов. Для оценки взяты годовые консолидированные отчеты о финансовом положении за 2014–2016 гг. [5].

Таблица 2

Данные бухгалтерской отчетности ПАО «ДИКСИ ГРУПП»,
необходимые для оценки (в тыс. руб.)

Показатель	2014	2015	2016
Активы	33 051 597	47 188 131	47 299 382
Внеоборотные активы	17 902 101	30 584 156	44 699 631
Оборотные активы	15 149 496	16 603 975	2 599 751
Собственный капитал	32 835 981	47 068 378	47 200 884
Заемный капитал	215 616	119 753	98 498
Выручка	4 510 048	2 637 446	1 741 848
Чистая прибыль	8 678 342	14 232 397	132 506

На основании представленных выше данных проведем расчет необходимых коэффициентов (таблица 3).

Таблица 3

Значения рассматриваемых показателей

Коэффициент	2014	2015	2016
Рентабельность СК	0,2643	0,3024	0,0028
К автономии	0,9935	0,9975	0,9979
К фин. активности	0,0066	0,0025	0,0021
К финансирования	152,289	393,0455	479,2065
Кобеспеч. ист. фин.	0,9858	0,9928	0,9621
К обор. СК	0,1583	0,066	0,037

Сравним показатели коэффициентов за 2014–2016 гг. Рентабельность собственного капитала (характеризует прибыль, которую собственник получит с 1 рубля вложенных в предприятие средств) в 2015 г. по сравнению с 2014 г. выросла на 14,4%, но в 2016 г. наблюдается резкое снижение данного показателя на 99% по сравнению с 2015 г.

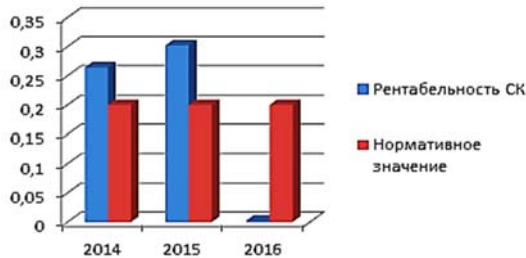


Рис. 1. Сравнение показателей рентабельности СК с нормативным значением (0,2) 2014–2016 гг.

Коэффициент автономии в анализируемые периоды значителен и близок к 1, тогда как в российской практике нормальным считается значение 0,6–0,7. Близость значения к 1 в ПАО «ДИКСИ ГРУПП» может сдерживать темпы развития предприятия, так как при почти полном отказе от заемных средств оно лишается дополнительных источников формирования имущества, которое могло бы приносить доходы.

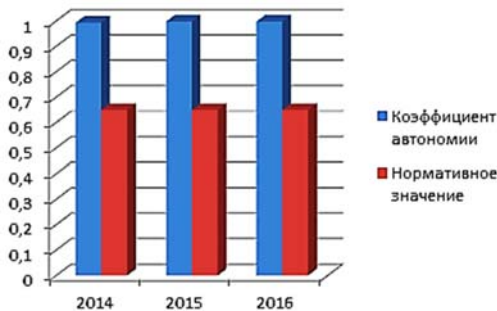


Рис. 2. Сравнение показателей коэффициента автономии с нормативным значением

Коэффициент финансовой активности снизился с 2014 г. по 2016 г. 0,0066 до 0,0021. Значение данного коэффициента близко к 0, что говорит об упущенной возможности использования финансового рычага и повышения рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств. Стоит отметить, что в российской практике оптимальным считается значение данного коэффициента, равное 1.

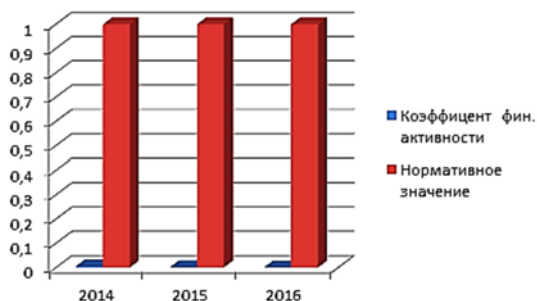


Рис. 3. Сравнение показателей коэффициента финансовой активности с нормативным значением

На рассматриваемом нами предприятии значение коэффициента финансирования высокое и в рассматриваемые периоды имеет тенденцию роста. Подобная ситуация сложилась из-за роста собственного капитала (за счет нераспределенной прибыли) и почти полного отсутствия заемных средств на предприятии.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования незначительно снизился, но значение $>0,9$ свидетельствует о том, что предприятие полностью обеспечивает потребность в оборотных средствах за счет собственного капитала и абсолютно финансово устойчиво.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала имеет невысокое значение и имеет тенденцию к снижению в рассматриваемые периоды. Норматива данного коэффициента нет, но слишком низкое значение может свидетельствовать о бездействии части собственного капитала.

Результаты проведенного анализа говорят о том, что, несмотря на абсолютную финансовую устойчивость ПАО «ДИКСИ ГРУПП», снизилась рентабельность собственного капитала, то есть снизилась эффективность его использования. Для предотвращения дальнейшего снижения эффективности использования собственного капитала предприятию рекомендуется использовать нераспределенную прибыль на развитие предприятия, так как ее значение росло на всех рассматриваемых периодах. Накапливаемая, но не инвестируемая в деятельность предприятия прибыль не может быть привлекаемой [2]. Реструктуризация нераспределенной прибыли может повысить рентабельность собственного капитала.

Также рекомендуется уделять большее внимание заемным источникам финансирования, так как за счет грамотного управления заемными средствами можно повысить эффективность собственного капитала.

Таким образом, на предприятии важно не только формирование собственного капитала, но и его эффективное использование, а также поиск

оптимального соотношения с заемным капиталом в целях повышения прибыльности.

Список литературы

1. Абдукаримов И.Т. Анализ состояния, размещения и эффективности использования собственных средств предприятия / И.Т. Абдукаримов, А.В. Абдукаримова // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – №11. – С. 18–32.
2. Герасименко О.А. Проблема управления финансовым состоянием сельскохозяйственной организации в рамках повышения рентабельности собственного капитала / О.А. Герасименко, Д.В. Семенова // Инновационная наука. – 2016. – №4–2. – С. 48–51.
3. Климова Н.В. Оценка влияния факторов на показатели рентабельности // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №20.
4. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М.Н. Крейнина. – М.: ИКЦ «ДИС», 2007.
5. Бухгалтерская отчетность за 2016 г. ПАО «ДИКСИ ГРУПП» с официального сайта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dixygroup.ru/~media/Files/D/Dixy/information-disclosure/bux-otchetnost/2016/GBO.pdf>

Юровских Кристина Вячеславовна

магистрант

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
университет путей сообщения»

г. Екатеринбург, Свердловская область

ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ СИСТЕМЫ «ЧЕЛОВЕК – ЧЕЛОВЕК»

Аннотация: в статье рассматривается понятие «эмоциональное выгорание» с точки зрения профессиональной деятельности работников системы «человек – человек». Описаны группы и симптомы проявления выгорания, а также его негативные стороны относительно всей организации в целом. Описаны мероприятия, способствующие снижению эмоционального выгорания.

Ключевые слова: эмоциональное выгорание, профессиональная деятельность, симптомы эмоционального выгорания, текучесть кадров, производительность труда, социально-экономический эффект.

Многие люди заинтересованы в достойной и высокооплачиваемой работе, при этом такая работа может требовать устойчивости к стрессовым ситуациям. Существует ряд профессий, в которых человек может переживать эмоциональное выгорание, поэтому проблема стрессоустойчивости в различных профессиональных сферах является весьма актуальной.

Эмоциональное выгорание (англ. burnout – выгорание, перегорание) – это физическое, эмоциональное или мотивационное истощение, которое характеризуется нарушением продуктивности в работе, усталостью, бессонницей, повышенной подверженностью соматическим заболеваниями [5].

С точки зрения профессиональной сферы эмоциональное выгорание – это отсутствие интереса к своим должностным обязанностям, событиям,

происходящим на работе, растущим негативом к окружающим, ощущении собственной профессиональной несостоятельности [6]. Такому состоянию наиболее подвержены работники системы «человек-человек», так как они работают с довольно разнообразным контингентом. Развитию выгорания также способствует и отсутствие должного материального, психологического вознаграждений за выполненную работу.

Существует три группы проявления эмоционального выгорания:

1. Эмоциональное истощение – чувство эмоциональной опустошенности и усталости, обусловленное профессиональной деятельностью [4].

2. Деперсонализация – снижение личностной вовлеченности в профессиональную деятельность. Проявляется в виде дегуманизации к объектам своей деятельности, формализации контактов. Возникающий негативный настрой может некоторое время не проявляться, но в итоге приведет к эмоциональному истощению и конфликтам [4].

3. Редукция личных профессиональных достижений – занижение профессиональных успехов, чувство собственной некомпетентности [4].

Основные симптомы эмоционального выгорания относительно профессиональной деятельности:

- ухудшение отношений с коллегами и сотрудниками;
- «оправданное» злоупотребление алкоголем;
- снижение чувства юмора, экономия эмоций;
- постоянное чувство неудачи, собственной бесполезности;
- безразличие к должностным обязанностям;
- раздражительность ко всему происходящему;
- рассеянность, невнимательность;
- нарушение сна;
- частые опозданий, прогулы, болезни;
- повышенная утомляемость, усталость на протяжении рабочего дня.

В конечном итоге появляется негативное отношение к людям, человек перестаёт конструктивно общаться с коллегами. Пропадает желание заниматься профессиональным ростом, интересоваться чем-то новым, что-то улучшить, чего-то добиться. Сотрудник перестаёт считать себя достойным квалифицированным специалистом и экономит свои эмоции на всем. В результате все это вызывает ненависть к работе.

Важно вовремя выявить и предотвратить развитие эмоционального выгорания. Поскольку все проявления выгорания негативно влияют не только на карьере отдельно взятого сотрудника, но и на успешность деятельности целой организации, а именно:

- увеличивается текучесть кадров;
- снижается производительность труда;
- снижается качество оказываемых услуг;
- не соблюдаются правила внутреннего трудового распорядка;
- поступают постоянные жалобы от других сотрудников;
- увеличиваются сроки выполнения задач и многое другое.

Чтобы организация успешно осуществляла свою деятельность, руководители, в первую очередь, должны очень четко разъяснять каждому сотруднику его место в организации, должностные обязанности, права, степень ответственности, перспективы профессионального роста и продви-

жения по карьерной лестнице. Поддерживать благоприятный психологический климат в коллективе, применять соответствующую систему материального и нематериального стимулирования сотрудников за выполненную работу.

Существенная роль в борьбе с эмоциональным выгоранием отводится и самому человеку. Необходимо уметь расставлять приоритеты в работе, определять краткосрочные и долгосрочные цели, уметь переключаться с одного вида работы на другой, поддерживать распорядок дня (работа – отдых), уделять время физическим нагрузкам и правильному питанию.

Все эти мероприятия являются критериями повышения социально-экономического эффекта, так как снижение эмоционального выгорания, в первую очередь, выражается в сокращении текучести кадров и увеличении производительности труда. Так же это позволит избежать конфликтов на фоне беспричинных негативных эмоциональных всплесков. В конечном итоге все это повысит показатели в работе всей организации.

Таким образом, эмоциональное выгорание не только личная проблема работника, но и всей организации в целом, которая со своей стороны должна свести к минимуму его возникновение и дальнейшее развитие.

Список литературы

1. Водопьянова Н. Синдром выгорания. Практическая психология / Н. Водопьянова, Е. Старченкова. – 2-е изд. – 2014.
2. Сухова О.В. Принципы построения эффективной системы стимулирования // Дискуссия. – 2010. – №6.
3. Сухова О.В. Социально-экономический аспект категории «труд» // Вопросы управления. – 2012. – №2.
4. Чутко Л.С. Синдром эмоционального выгорания. Клинические и психологические аспекты / Л.С. Чутко, Н.В. Козина. – 2-е изд. – 2014.
5. Чутко Л.С. Синдром эмоционального выгорания. Клинические и психологические аспекты / Л.С. Чутко, Н.В. Козина. – 3-е изд. – 2015.
6. Чутко Л.С. Синдром менеджера. Эмоциональное выгорание и управление стрессом / Л.С. Чутко. – 2-е изд. – 2014.

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Авдеенкова Анна Сергеевна
магистрант

Афанасьев Сергей Федорович
д-р юрид. наук, профессор

Северо-Кавказский филиал
ФГБОУ ВО «Российский государственный
университет правосудия»
г. Краснодар, Краснодарский край

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ МЕДИАЦИИ ПРИ РАСТОРЖЕНИИ БРАКА

***Аннотация:** статья посвящена возможности использования процедуры медиации при разрешении семейных споров. Актуальность выбранной для анализа темы обусловлена растущим количеством разводов.*

***Ключевые слова:** право, медиация, медиатор, альтернативная процедура, урегулирование споров.*

В связи с тем, что сегодня развод стал на столько распространенным явлением, все большую популярность приобретают альтернативные процедуры урегулирования споров, в частности, медиация.

Представляется, что наибольшая перспектива применения процедуры медиации – урегулирование споров при расторжении брака [1].

В рамках ежегодных исследований проводимых Федеральной службой государственной статистики выявлено, что за 2015 год больше 50% браков, заключаемых гражданами Российской Федерации, было расторгнуто, что соответственно приводило к увеличению нагрузки на суды [2].

Особое место семейных споров среди общей массы конфликтов обусловлено политикой государства, направленной на защиту семьи [3] и их содержанием.

В зарубежном законодательстве и юридической практике семейная медиация считается наиболее распространенным видом медиации.

При этом отмечается тенденция внедрения процедуры медиации в деятельность отдельных государственных органов, а семейная медиация регулируется отдельно от иных видов медиации в отраслевом законодательстве и рассматривается в качестве обязательного этапа в разрешении семейно-правовых споров. Однако в каждой стране порядок и обязательность процедуры медиации при расторжении брака дифференцирована.

Сегодня в России среди рассматриваемых судами споров, наиболее сложными и продолжительными являются споры, связанные с расторжением брака, особенно при наличии несовершеннолетних детей, что объясняется наличием острого психологического конфликта между супругами и препятствием в достижении компромисса.

Анализ теоретических подходов к сути медиации не дает четких представлений о порядке применения семейной медиации и подходов, которые необходимо использовать медиаторам для эффективной работы. Наиболее распространенным подходом к сущности медиации является

подход, при котором медиацию рассматривают как инструмент сокращения судебных разбирательств, относя ее к процедуре, направленной на поиск справедливого решения, или воспринимают ее как средство нахождения консенсуса в обществе.

В силу действующего законодательства при расторжении брака супругам необходимо согласовать большое количество вопросов: с кем из супругов будет проживать несовершеннолетний ребенок (дети), порядок выплаты средств на содержание детей и (или) нетрудоспособного нуждающегося супруга, о размере этих средств и о разделе совместно нажитого имущества [4].

Не достижение соглашения по указанным позициям или нарушение соглашением интересов детей или одного из супругов может привести к тому, что указанные вопросы должен будет разрешить суд. При заключении соглашений существенную роль играет роль медиатора, психологический аспект деятельности которого направлена на облегчение судебного процесса. Заслушав взаимные претензии супругов, медиатор, как независимое лицо, объясняя причины непонимания в семье, помогает понять мотивы поведения каждого из супругов.

Отметим, что в силу того, что в бракоразводном процессе сторонами овладевают негативные эмоции, которые зачастую не позволяют принять юридически правильные действия, особенно когда речь идет об определении места жительства ребенка и реализации родительского права на общение с ним, в семейной медиации для того, чтобы прийти к соглашению, сначала нужно восстановить отношения.

В семейных конфликтах существуют свои критерии медиабельности, которые исходят из того, что его участники: хотят сохранить доброжелательные отношения; конфиденциальность; готовы реконструировать супружеские отношения; искренне заботятся о судьбе детей; оценивают последствия конфликта и хотят их минимизировать; по объективным причинам не могут осуществить физический развод и поэтому им трудно прервать взаимодействие в данный момент; хотят найти приемлемое решение раздела совместно нажитого имущества; психически дееспособны, адекватны, в отношениях отсутствует физическое насилие, химическая зависимость и другие [5].

Несмотря на то, что в России медиация как новый институт защиты прав и интересов граждан находится в самом начале своего формирования [6], уже наблюдается его активное применение и внедрение.

Ставя одну из сторон конфликта в преимущественное положение, разрешение споров посредством судебного разбирательства обостряет семейные отношения. Положительный эффект применения медиации в бракоразводном процессе направлен не только на возможность сохранения семьи, но и, в случае расторжения брака, на сохранение между супругами дружеских отношений. Применение процедуры медиации, по нашему мнению, необходимо для любого порядка расторжения брака в связи с тем, роль медиатора заключается не только в оказании психологической помощи семьям в преодолении конфликтной ситуации между супругами, но и направлена на стимулирование сторон к сохранению нормальных отношений.

Таким образом, представляется целесообразным при взаимном согласии супругов на расторжение брака и отсутствии у них общих несовершеннолетних детей закрепление на законодательном уровне упрощенной

процедуры расторжения брака, которая сводилась бы к утверждению судом, предоставленного супругами соглашения, а в случае раздела совместно нажитого имущества – нотариально заверенного

При наличии несовершеннолетних детей, представляется необходимым включить в законодательство Российской Федерации положение о процедуре медиации, как обязательной досудебной процедуре, при этом, как условие для дальнейшего рассмотрения и разрешения спора в судебном порядке, наделить суд правом по данной категории дел в принудительном порядке передавать спор медиатору с целью его мирного урегулирования.

По нашему мнению, имплементация положений о медиации в законодательство Российской Федерации позволит снизить напряженность не только между бывшими супругами, но и урегулировать вопросы, связанные с воспитанием и содержанием несовершеннолетних детей, а также в целом изменит вектор законодательства о расторжении брака в сторону приоритета прав и интересов несовершеннолетних детей разводящихся супругов.

Список литературы

1. Бесемер Х. Медиация. Посредничество в конфликтах. – Калуга, 2004. – С. 64.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/gks.ru/](http://www.gks.ru/)
3. Конституция Российской Федерации принята всенародным голосованием 12.12.1993 // Собрание законодательства РФ. – 2014. – №31. – Ст. 4398.
4. Семейный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.1995 № 223-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №1. – Ст. 16
5. Карпенко А.Д. Медиация: Учебник / А.Д. Карпенко, А.Д. Осинковский. – М., 2016. – С. 346.
6. Елисеева А.А. Медиация как способ урегулирования семейных споров // Семейное право на рубеже XX–XXI веков: к 20-летию Конвенции ООН о правах ребенка: Материалы Международной научно-практической конференции. – М., 2011. – С. 27.

Андрейко Никита Александрович
студент

Павлов Николай Владимирович
канд. юрид. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ УСТАВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Аннотация: *представленная статья посвящена анализу Устава Краснодарского края. Рассмотрен его состав, выявлены несовершенства и обоснована необходимость внесения корректировок.*

Ключевые слова: *субъект РФ, Устав Краснодарского края, законодательная инициатива.*

Согласно ст. 1 Конституции РФ Россия есть демократическое федеративное правовое государство. Согласно ст. 5 Конституции РФ край, область, город федерального значения, автономная область, автономный округ имеет свой устав и законодательство [1].

Устав субъекта РФ представляет собой основной закон края, области, города федерального значения, автономной области, автономного края, обеспечивающий комплексное регулирование всех важных сторон субъекта РФ и перспектив развития субъектов РФ с учетом их индивидуальных особенностей и потребностей, а также обладающий высшей юридической силой в системе его правовых актов.

Такой субъект РФ как Краснодарский край занимает третье место в России по численности населения, которое составляет свыше пяти миллионов человек. Он расположен на юге европейской части России и входит в Южный федеральный округ.

В настоящее время к принятию законодательных актов необходимо относиться особо ответственно, так как они должны быть максимально емкими и качественными в связи с изменяющейся экономической и политической обстановкой в стране.

Устав Краснодарского края отличается от Уставов других субъектов РФ по своей структуре и содержанию, что обусловлено различным устройством, различными территориями, ресурсами, составом населения и т. д.

Устав Краснодарского края состоит из шести разделов, второй раздел состоит из шести глав, четвертый раздел – из четырех. Всего в шести разделах Устава 80 статей.

Начинается Устав с преамбулы, в которой главная мысль заключается в том, что Законодательное собрание Краснодарского края принимает Устав и провозглашает его государственно – правовой основой социально – экономической, политической и культурной жизни края.

Однако Устав Краснодарского края нуждается в совершенствовании путем внесения поправок и корректировок.

Согласно третьему разделу «Законодательство края» ст. 55 Устава Краснодарского края: «Правом законодательной инициативы в Законодательное Собрание края обладают:

- 1) депутаты Законодательного Собрания края;
- 2) постоянные комитеты и комиссии Законодательного Собрания края;
- 3) депутатские объединения Законодательного Собрания края;
- 4) глава администрации (губернатор) края;
- 5) прокурор края, председатель краевого суда, председатель краевого арбитражного суда, избирательная комиссия Краснодарского края по вопросам их компетенции;
- 6) представительные органы местного самоуправления края;
- 7) Краснодарское краевое объединение организаций профсоюзов;
- 8) депутаты Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, представляющие Краснодарский край;
- 9) не менее 100 тысяч избирателей края, подписавших надлежащим образом коллективное обращение;
- 10) Торгово-промышленная палата Краснодарского края» [3].

Однако, как показывает практика, правом своей правотворческой деятельности в Краснодарском крае пользуются только губернатор Краснодарского края и постоянные комитеты Законодательного Собрания Краснодарского края. Законодательные инициативы у остальных парламентариев и депутатских объединений и представителей судебной власти Краснодарского края не наблюдаются.

Торгово-промышленная палата, наделенная правом законодательной инициативы, является негосударственной некоммерческой организацией, координирующим центром системы торгово-промышленных палат.

Если правом законодательной инициативы наделена Торгово-промышленная палата, то необходимо наделить таким правом и другие союзы или объединения некоммерческих социально ориентированных организаций.

Еще в 2008 г. Президент РФ в своем послании Федеральному Собранию отмечал о необходимости привлечения к законодательной инициативе представителей негосударственных формирований и Общественной палаты для решения проблем, в основе которых лежат вопросы свободы человека, вопросы здоровья и вопросы собственности [2].

Таким образом, необходимо повышать законодательную инициативу путем расширения круга лиц, участвующих в законотворчестве. Наделить таким правом предлагается Уполномоченного по правам человека в Краснодарском крае, Уполномоченного по правам ребенка в Краснодарском крае, Совет ветеранов Краснодарского края, как это уже сделано в некоторых других субъектах РФ.

Результатом внесения изменений в ст. 55 Устава Краснодарского края в отношении расширения круга лиц, имеющих право участвовать в законотворчестве Краснодарского края, будет повышение эффективности правотворческой деятельности в целом и защита интересов отдельных категорий граждан.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации [принята всенародным голосованием 12.12.1993] [с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ, от 30.12.2008 №7-ФКЗ, от 05.02.2014 №2-ФКЗ, от 21.07.2014 №11-ФКЗ].
2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 05.11.2008 «Послание Президента РФ Федеральному Собранию».
3. Устав Краснодарского края: с изменениями и дополнениями от: 29 апреля 2016 г.

Беляева Юлия Олеговна

студентка

Институт подготовки государственных
и муниципальных служащих
ФКОУ ВО «Академия права и управления ФСИН»
г. Рязань, Рязанская область

ИЗЪЯТИЕ СЛЕДОВ ПРЕСТУПЛЕНИЯ ПРИ РАССЛЕДОВАНИИ УБИЙСТВ

Аннотация: в статье рассматривается один из важных этапов производства предварительного расследования по уголовным делам об убийствах – изъятие обнаруженных при производстве следственных действий следов преступления. Выделены главные правила обнаружения следов преступлений.

Ключевые слова: расследование убийств, биологические следы, обнаружение, фиксация, изъятие, исследование.

При раскрытии расследовании преступлений, большое значение имеет сохранность следов, обнаруженных на месте совершения преступления. Обнаруженные следы могут стать источником разнообразной информации о лице, совершившем преступление, орудии преступления, меха-

низме преступного события и других обстоятельствах, имеющих важное значение для дела.

Убийство издревле считалось преступлением против человека и осуждалось как моралью, так и системой норм и правил, имеющих силу закона. Запрет на убийство был одним из первых табу в человеческой культуре.

Действия по обнаружению следов убийств осуществляются чаще всего во время проведения таких следственных действий, как осмотр места происшествия, обыск [1, с. 31].

Осмотр места происшествия, как и обыск по делам об убийствах являются очень важными и не терпящими отлагательства следственными действиями, выступающими важнейшими источниками доказательственного материала.

При раскрытии и расследовании убийств большое значение приобретают следы биологического происхождения. Данные следы, к которым можно отнести кровь, слюну, пот, запах, мочу, сперму, волосы, микрочастицы кожи, потожировое вещество позволяют идентифицировать преступника.

Следы биологического происхождения также обладают определенными специфическими свойствами, которые необходимо учитывать в ходе проведения первоначальных следственных действий. К наиболее важным свойствам относятся неустойчивость их к внешней среде и, как результат, видоизменяемость.

Видоизменяемость присуща практически всем биологическим веществам. Так, например, следы крови, слюны, спермы, мочи по истечении времени и под влиянием условий окружающей среды могут менять свои физические свойства и быть в виде жидкости, вязкого вещества, сухого порошкообразного вещества. С учетом этих специфических свойств в ходе осмотра места происшествия необходимо применять определенную тактику обнаружения следов биологического происхождения.

Если биологические вещества на месте происшествия представляют собой микро- и макрообъекты, для их обнаружения целесообразно осматриваемую территорию разделить на более мелкие сектора с последующим детальным осмотром каждого сектора с применением специальных технико-криминалистических средств. В качестве таких средств можно использовать увеличительные стекла, препаровальные иглы, источники света, в том числе и источники невидимой зоны спектра.

В ходе осмотра места происшествия необходимо отдавать предпочтение изъятию следов с предметом-носителем. Предметы-носители со следами биологического происхождения, которые можно транспортировать, изымаются полностью: одежда, белье, обувь, головные уборы, орудия преступления, веревки, жгуты, кляпы и другие средства, применявшиеся для связывания и удушения, шапки-маски и полумаски, перчатки, носовые платки, окурки, спички, пуговицы, обрывки бумаги и пр.

Таким образом основными следственными действиями, в ходе которых происходит обнаружение, и фиксация следов биологического происхождения по делам об убийствах являются осмотр места происшествия и обыск.

Не смотря на многообразие правил обнаружения следов преступлений можно выделить главные из них, а именно:

1) необходимо осмотреть или обыскать типичные места совершения преступлений рассматриваемой категории преступлений;

2) необходимо осмотреть или обыскать типичные места сокрытия следов преступления;

3) при производстве осмотра или обыска в помещениях необходимо обращать внимания на бросающиеся в глаза изменения в обстановке.

Список литературы

1. Корчагин А.А. Проблемы формирования криминалистической методики предварительного расследования и судебного разбирательства уголовных дел об убийствах // Юристъ-Правоведъ. – 2010. – №3.

2. Новикова Л.В. Тактические и методические приемы обнаружения следов при осмотре места происшествия / Л.В. Новикова, Н.В. Жарко // Евразийский юридический журнал. – 2016. – №9 (100).

3. Новикова Л.В. Значение микрообъектов для расследования пенитенциарных преступлений / Л.В. Новикова, Н.В. Жарко // Актуальные проблемы науки и практики XXI века: Материалы Всероссийской научно-практической конференции / Рязанский филиал НОУ ВО «Московская академия экономики и права». – 2016.

4. Расследование преступлений, совершаемых в органах и учреждениях уголовно-исполнительной системы / А.В. Акчурин [и др.] // Практическое руководство для следователей, дознавателей правоохранительных органов и оперативных сотрудников уголовно-исполнительной системы / Под редакцией О.А. Белова. – М., 2013. Сер. Библиотека криминалиста.

5. Расследование преступлений, совершаемых в учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы. Монография / А.В. Акчурин, А.В. Беляков, А.В. Бодяков [и др.]. – Рязань, 2015.

6. Фирсов О.А. Особенности обнаружения и изъятия следов биологического происхождения при раскрытии и расследовании преступлений / О.А. Фирсов, А.С. Волков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-obnaruzheniya-i-izyatiya-sledov-biologicheskogo-proishozhdeniya-pri-raskrytii-i-rassledovanii-prestupleniy> (дата обращения: 25.05.2017).

Васильев Иван Александрович
студент

Остапенко Анастасия Геннадьевна
канд. юрид. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДА КИБЕРСПОРТСМЕНОВ

Аннотация: в данной статье рассматривается регулирование труда киберспортсменов в трудовом законодательстве. Авторами представлено определение понятий «киберспорт», «спортивный менеджер» и «тренер». В работе отмечается широкое распространение киберспорта в Коре, а также активное развитие компьютерного спорта в России.

Ключевые слова: киберспорт, регулирование труда спортсменов, трудовые отношения, компьютерный спорт, профессиональный спортсмен, игрок, тренер, аналитик, спортивный менеджер, Трудовой кодекс, законодательство, права, обязанности.

Киберспорт – соревнования по компьютерным видеоиграм в различных дисциплинах. В среднем игроки начинают свою карьеру в 12–14 лет, а завершают в 30–35 лет.

С середины 2000-х годов киберспорт стал приобретать большую популярность в мире. Россия стала первой страной, которая признала киберспорт официальным видом спорта. Это произошло 25 июля 2001 года по распоряжению главы Госкомспорта России Рожкова Павла Алексеевича [1].

В июле 2006 г. киберспорт был исключен из Всероссийского реестра видов спорта, вследствие того, что он не соответствовал критериям, необходимым для включения в этот реестр: развитие в более чем половине субъектов Российской Федерации и наличие зарегистрированного в установленном порядке общероссийского физкультурно-спортивного объединения [2].

7 июня 2016 года был опубликован приказ Министерства Спорта о включении Компьютерного спорта в реестр официальных видов спорта Российской Федерации.

13 апреля 2017 г. в Минюсте России был зарегистрирован Приказ Министерства спорта Российской Федерации от 16.03.2017 №183 «О признании и включении во Всероссийский реестр видов спорта спортивных дисциплин, видов спорта и внесении изменений во Всероссийский реестр видов спорта». В соответствии с данным приказом компьютерный спорт был переведён во второй раздел – «виды спорта, развиваемые на общероссийском уровне». Это значит, что появилась возможность проведения в России официального чемпионата страны, появлению разрядов и званий по компьютерному спорту. В этом же разделе находятся все «традиционные» виды спорта – футбол, хоккей, баскетбол и т. д.

Например, киберспорт в Корее является частью жизни общества. Пятнадцатилетние подростки становятся профессиональными игроками и через несколько лет получают титулы чемпионов мира, зарабатывая на контрактах суммы с шестью нулями. Компьютерный спорт превратился в настоящую работу, которая даёт любому талантливому игроку шанс пройти путь от обычного любителя до профессионала, а после и тренера, менеджера или даже основателя собственной киберспортивной организации [3]. В нашей стране данное направление также активно развивается. Многие состоятельные люди вкладывают свои деньги в развитие киберспорта. Например, известный российский олигарх Алишер Усманов инвестирует \$100 млн в компанию Virtus.pro – организатора киберспортивных турниров (соревнований по компьютерным играм) [4].

Нынешние киберспортсмены мало чем отличаются от профессиональных спортсменов. У каждой профессиональной команды стандартная структура: пять игроков входят в основной состав, два-пять находятся в запасе, также есть тренер, аналитик и спортивный менеджер. Последний совмещает в себе функции управляющего, наставника и психолога: следит за графиком, решает организационные вопросы, ведёт документооборот, настраивает ребят на игру. Также в команде есть люди, отвечающие за наполнение сайта: новостники, видеомэйкеры, фотографы. Как можно заметить все регулируется на достаточно высоком уровне.

Также показателем того, что киберспорт является полноценной спортивной дисциплиной, является то, что с 2015 у киберспортсменов проводятся проверки на допинг. Проверку осуществляет Wada (всемирное антидопинговое агентство).

2 ноября 2016 года Всемирная киберспортивная ассоциация (WESA) объявила о создании арбитражного суда для разрешения споров, возникающих между профессиональными игроками и организациями, тем самым вновь затронув тему контрактных обязательств в киберспорте. Арбитраж под эгидой World Esports Association может стать инструментом цивилизованного подхода к регулированию взаимоотношений на профессиональной сцене и показателем сближения компьютерного спорта с традиционными видами спорта, что и провозглашается главной миссией WESA.

Несмотря на относительную неразвитость сферы киберспорта в нашей стране, так как включение дисциплины в реестр официальных видов спорта, напомним, произошло лишь 7 июня прошлого года, в России уже имеются собственные судебные прецеденты по таким контрактам. В июле 2016 года Свердловский районный суд города Белгорода вынес решение в отношении российского игрока Ивана «Goges» Картанкова. Участник команды Arcade eSports по Dota 2 обвинялся по трем пунктам, среди них отсутствие на тренировочной базе, проведение переговоров с другими организациями и беспричинный отказ от использования командного тега. В итоге киберспортсмена обязали выплатить 115 тыс. рублей за нарушение контрактных условий [5].

В Трудовом кодексе в главе 54.1 содержатся нормы регулирующие особенности труда спортсменов и тренеров. С точки зрения трудового законодательства, спортсмены – это работники, трудовая функция которых состоит в подготовке к спортивным соревнованиям и участии в спортивных соревнованиях по определенным виду или видам спорта (ст. 348.1 ТК РФ).

Тренеры – это работники, трудовая функция которых состоит в проведении со спортсменами тренировочных мероприятий и осуществлении руководства состязательной деятельностью спортсменов для достижения спортивных результатов.

Права и обязанности спортсменов регулируется трудовым законодательством РФ. Несмотря на то, что киберспорт признан официальным видом спорта, трудовое законодательство не регулирует трудные отношения спортсменов данной категории. Эти пробелы необходимо устранить, например, в Федерации киберспорта России должен быть создан отдел, регулирующий взаимоотношения между киберспортсменами и организациями.

Предлагается также дополнить главу 54.1 Трудового кодекса, включив в нее регулирование труда киберспортсменов, тогда официально эти категории спортсменов будут приравнены к иным представителям данной профессии, и будут устранены существующие пробелы в данной сфере трудового законодательства.

Список литературы

1. Приказ Госкомспорта РФ от 25.07.2001 №449 «О введении видов спорта в государственные программы физического воспитания.
2. Приказ Федерального агентства по физической культуре и спорту от 4 июля 2006 г. №414 «О компьютерном спорте»; Положение «О Всероссийском реестре видов спорта (ВРВС)» (утв. Приказом Федерального агентства по физической культуре, спорту и туризму от 28 сентября 2004 г №273).
3. Киберспорт в Южной Корее [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cybersport.ru

4. Forbes.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/new>
5. CyberSport.ru – портал о киберспорте, новости, репортажи, турниры, расписание матчей, рейтинги команд и игроков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cybersport.ru

Герасимова Юлия Яновна

магистрант

ФГБОУ ВО «Забайкальский государственный университет»
г. Чита, Забайкальский край

ПРОБЛЕМЫ УСТАНОВЛЕНИЯ ИСТИНЫ ПО УГОЛОВНОМУ ДЕЛУ

Аннотация: статья посвящена проблемам установления истины в ходе уголовного процесса. Особое внимание уделено проблеме формальной и материальной истины. Дана краткая характеристика состязательного процесса и его взаимосвязь с понятием «истина».

Ключевые слова: уголовный процесс, истина, формальная истина, материальная истина, презумпция невиновности.

В настоящий период происходит переосмысление уголовно-процессуальной доктрины и вопрос о цели доказывания является актуальным. Устоявшийся взгляд на истину как цель доказывания, с момента начала судебной реформы, подвергся ревизии. Так как от правильного решения данного вопроса зависит структура и форма судопроизводства. С теоретического понятия истины неразрывно связано решение таких важных вопросов, как цели доказывания, способы достижения истины, критерии истинности обстоятельств, установленных в процессе судебного доказывания, и др. Проблема объективной истины непосредственно связана с обеспечением правовых гарантий для привлекаемых к уголовной ответственности лиц. Отрицать истину в судебной деятельности, ставить перед уголовным судопроизводством какую-либо иную цель, отличную от объективной истины, значит ориентировать работников следствия и суда на субъективизм, прагматическую выгоду, формализованное судопроизводство, то есть систему, в которой приемлемы неполнота раскрытия преступлений. В результате будет нанесен ущерб как интересам личности, так и правосудию. Таким образом проблема объективной истины имеет не только важнейшее теоретическое, но и большое практическое значение.

Другой причиной, побудившим обратиться к настоящей теме, послужило то обстоятельство, что Государственной Думой в первом чтении одобрен проект УПК РФ. Некоторая часть содержащихся в нем положений заслуживает внимания, другие являются спорными. В проекте УПК нет понятия «истина», цель доказывания не конкретизирована.

Проблемы объективной истины затрагивались в работах, посвященных доказыванию. В частности, в трудах М.С. Строговича, В.Я. Дорохова, Л.Д. Кокорева, Н.П. Кузнецова, П.А. Лупинской, И.И. Мухина, М.М. Михеенко, П.Ф. Пашкевича, Н.Н. Полянского, А.И. Трусова, Ф.Н. Фаткуллина, М.Л. Шифмана и других ученых. Специально проблемы истины разрабатывались такими авторами как М.С. Строгович, С.В. Курылев,

П.Ф. Пашкевич, Я.О. Мотовиловкер. Однако в современных работах отсутствуют комплексные исследования вопросов, касающихся объективной истины. Да и в ранее изданных трудах по данной проблеме акцент делается на анализе конечного результата познания: какова природа, содержание знаний, получаемых в ходе доказывания, их характер [1, с. 78].

Изучение как опубликованной, так и неопубликованной судебной практики показало, что существующая процессуальная форма не в полной мере гарантирует достоверность результата познания по уголовному делу. Это свидетельствует о необходимости совершенствования отдельных положений действующего процессуального законодательства [2, с. 15].

Таким образом актуальность темы исследования обусловлена: изменениями, происшедшими в общественных отношениях, необходимостью дополнительного осмысления изменений, внесенных в законодательство, отсутствием единого подхода к определению цели доказывания в уголовном процессе, недостаточной теоретической разработкой процессуальных гарантий установления истины, необходимостью совершенствования уголовно-процессуальных норм и практики их применения в целях создания необходимых гарантий достоверности результата познания по уголовному делу.

Известно, что решение по установлению истины является исторически традиционным для российской уголовно-процессуальной науки. Такого мнения придерживалось большинство ученых, исследовавших уголовный процесс России, сложившийся по Уставу уголовного судопроизводства 1864 г. Так, И.Я. Фойницкий признавал «в нашей степени верным» суждение о том, что «задача уголовного суда есть отыскание в каждом деле безусловной истины» [3, с. 226]. Следует отметить, что каждая статья на данную тему начинается с вопроса истины как одного из самых проблемных. Так как, смысл данного понятия определяет его неоднозначность. Философия определяет истину как отношение человека к какому-либо явлению. Но всё же, в рамках уголовного процесса существует наиболее полное определение: это свойство наших знаний об объективной действительности, определяющее их соответствие реально в прошлом имевшим место событиям. Так же, УПК не дает точного понятия истины и это влечет за собой разные трактовки. Абсолютная истина – это объективное воспроизведение реальной действительности. Данное суждение существует вне нашего сознания. То есть, утверждение «лампочка светит» будет абсолютной истиной, так как оно действительно светит, этот факт не зависит от человеческого восприятия. Но некоторые ученые утверждают, что абсолютной истины не существует. Это суждение утверждается на том факте, что человек познает весь окружающий его мир через восприятие, а оно субъективно и не может быть подлинным отражением действительности [5, с. 222].

Философия определяет истину как отношение человека к какому-либо явлению. А субъективная оценка всегда порождает относительность суждения. Однако в рамках уголовного процесса существует более конкретное определение: это свойство наших знаний об объективной действительности, определяющее их соответствие реально в прошлом имевшим место событиям [4, с. 77].

УПК не дает концептуальной основы понятия истины, что также может повлечь разное толкование. Объективная истина в проекте закона

определяется как соответствие обстоятельств, установленных по уголовному делу, действительности. Одной из ключевых проблем установления истины является ее двойственная природа: наличие материального и формального составляющих. Некоторые ученые, к примеру Е.А. Карякин, выделяют и конвенциональную истину. Суть конвенциональной истины является определенное соглашение. Например, обвиняемый считается невиновным, пока не доказано обратное, вне зависимости от реального положения вещей [10, с. 279].

Сравнение истины и презумпции невиновности тоже является темой спора для многих юристов. Презумпция невиновности требует от судопроизводства объективного исследования обстоятельств дела, после чего вынесения справедливого приговора, в случае невозможности доказать виновность, уголовное преследование прекращается, либо выносится оправдательный приговор. При этом отказ от презумпции невиновности придаст исследованию обвинительный характер, что также неприемлемо. Презумпция невиновности ярко иллюстрирует несоответствие между формальной и материальной истины в уголовном процессе [6, с. 49–52].

В качестве примера можно привести приговор по делу в отношении А.А. Дьякова, Л.Л. Шилова г. Чита (номер дела обезличен), которые нанесли телесные повреждения другому лицу. Были взяты показания как потерпевшего, так и обвиняемых. Показания всех трех допрашиваемых были довольно противоречивы. В ходе предварительного расследования потерпевший был допрошен поверхностно, в результате чего, были взяты его показания в суде. В данном случае суд при рассмотрении дела руководствуется принципом презумпции невиновности (ст.49 Конституции РФ) и положениями ст.14 УПК РФ, согласно которым все сомнения в виновности обвиняемого, которые не могут быть устранены в порядке, установленном УПК РФ, толкуются в его пользу. Анализируя данный случай, можем сделать вывод о том, что установление объективной истины зачастую является невозможным, тогда необходимо обратиться к истине формальной. Проблема в данном случае кроется во взаимодействии различных форм истины. Материальная истина отражает действительность и влечет за собой адекватную оценку обстоятельств. В то время как формальная и конвенциональная истины являются частью процедуры, то есть уголовного процесса. При этом формальная истина способствует установлению реальной истины путем обеспечения процесса, в то время как сама не приводит к истине. В качестве второй проблемы можно выделить необходимость установления истины. Действующий УПК не содержит данного требования. Данную задачу юристы понимают, толкуя законодательные нормы [7, с. 411].

В науке уголовного процесса нет единого понимания истины. Такой вывод можно сделать на основании вышеизложенного. С другой стороны, само понятие истины едва ли может быть объектом объективного познания. При этом невозможно просто игнорировать понятие истины в рамках уголовного судопроизводства, даже несмотря на то, что она не абсолютная. Однако вначале следует определить понятие абсолютной истины. Данное понятие охватывает только ту информацию, которая не требует уточнения или дополнения. Также она не подвластна человеку, то есть он никак не может на нее повлиять. А восприятие человека является несовершенным, поскольку подвержено чувствам, познать абсолютную истину

не представляется возможным. Если не вдаваться в вопросы философии, то можно обозначить критерием истины ее объективность [8, с. 538].

В качестве проблемы установления истины в рамках уголовного процесса можно выделить несовместимость принципа состязательности и требования установить истину. Конституция РФ в ч. 3 ст. 123 определяет, что процесс судебного разбирательства строится на состязательности и равенстве. Предусмотрев принципиальное начало, главный закон страны не определяет и не раскрывает его конкретное содержание. Принцип состязательности процесса состоит из трех обязательных условий: – разделение процессуальных функций; – равноправие сторон; – беспристрастность суда. Принцип состязательности предполагает, что стороны должны использовать свои права в целях разрешения спора в их пользу. Инициативность каждого лица при этом презюмируется. Каждое лицо самостоятельно, либо через своего представителя должно применить весь арсенал и набор действий для своей защиты, это могут быть сами правовые знания и методы, заявление ходатайств, истребование доказательств и прочее. Суд в любой ситуации должен быть объективным и беспристрастным и не выступать на чьей-либо стороне. Обязанность установить истину возлагается на суд, который полностью или частично занимает пассивную позицию по отношению к сторонам судебного разбирательства. Это касается формирования доказательной базы. Суд рассматривает те доказательства, которые предоставили стороны разбирательства. С таким положением суда можно согласиться, если устанавливается формальная или конвенциональная истина. Установлению объективной истины пассивность суда не способствует. Законодательство гласит, что суд не может действовать каким-нибудь образом, чтобы стороны усмотрели, что он ставит одного участника процесса в преимущественное положение перед другим.

Сущностью состязательного процесса является то, что истина достигается совместными усилиями сторон. Однако стороны собирают доказательства согласно собственным интересам. Возможен вариант, когда стороны не заинтересованы в установлении истины, в виду приоритета собственных интересов. К тому же, несмотря на регламентированное равноправие сторон, у стороны обвинения возможностей сбора доказательств на практике оказывается больше. Это может быть связано с полномочиями, которыми обладают органы следствия.

Недостаток состязательного процесса кроется в том, что стороны, даже если устанавливают объективную истину, то нацелены только на ее часть. Полную картину, таким образом, суду увидеть удастся не всегда.

Одним из очевидных решений могут быть действия других государственных органов, направленные на восстановление полной картины событий. Однако такая схема характерна для публичного процесса. Состязательный процесс имеет массу преимуществ, которые на данном этапе развития РФ являются весомыми аргументами в его пользу. Публичный процесс считается более затратным по времени и по средствам. К тому же состязательность в уголовном судопроизводстве является одной из гарантий справедливого решения по делу. Во всяком случае, таковой является ее суть [11, с. 130].

Следует сказать, что в чистом виде состязательного или публичного типа уголовного судопроизводства не бывает. Как правило, уголовный

процесс обладает в той или иной степени признаками как состязательного, так и публичного.

Определенной спецификой обладает сам процесс познание в суде с участием присяжных заседателей.

Восстановление в российском праве института присяжных заседателей выступает в качестве одного из направлений реформы судебной системы. Оно позволяет укрепить конституционную гарантию обеспечения защиты граждан.

В ст. 20 Конституции провозглашается право каждого гражданина на жизнь. Вместе с этим данная норма предусматривает, что смертная казнь до ее отмены может устанавливаться ФЗ как исключительная мера за особо тяжкие деяния. При этом преступление обвиняемого рассматривает суд присяжных заседателей. Основные положения относительно привлечения граждан к разбирательству и их деятельности в ходе него установлены в УПК [12, с. 102].

Присяжные объединены по отношению к объекту одной целью (установление истины) и единой программой действий. Они используют одни и те же средства и методы установления обстоятельств дела.

Однако люди, участвующие в судебном заседании в качестве присяжных заседателей, не обладают специальными навыками познания, зачатую даже логическим мышлением, в том объеме, в котором необходимо. Большая часть принятых решений построена на эмоционально-чувственном восприятии.

Таким образом, можно отнести участие присяжных заседателей к факторам, негативно влияющим на процесс установления истины по делу.

Как отмечал известный процессуалист советского периода А.М. Ларин, поиск объективной истины заложен в самом понятии правосудия, как суда правого, стремящегося к правде, т.е. к соответствию суждения и действительности. И это правильно. Не нацеленное на достижение истины уголовное судопроизводство не способно служить средством защиты прав и свобод человека и гражданина. Однако, приняв категорию истины в качестве идеальной и нравственной цели уголовного судопроизводства, мы не можем отождествлять стремление суда к познанию истины с обязанностью эту истину установить.

Список литературы

1. Артамонова Е.А. Установление объективной истины в уголовном судопроизводстве как насущная необходимость // Вестник Забайкальского государственного университета. – №5. – 2014. – 78 с.
2. Бастрыкин А.И. Вернуть в уголовный процесс институт истины // Российская газета. – 2013. – №5731. – 15 с.
3. Карякин Е.А. Концептуальные основы формирования истины в судебном разбирательстве // Актуальные проблемы уголовного судопроизводства. – М.: Московская государственная юридическая академия, 2015. – 226 с.
4. Ларин А.М. О принципах уголовного процесса и гарантиях прав личности в проекте УПК / А.М. Ларин // Судебная реформа: итоги, приоритеты, перспективы: Материалы конференции. – М., 1997. – 77 с.
5. Никифоров А.Л. Философия науки: История и теория. – М.: Идея-Пресс, 2006. – 222 с.
6. Орлов Ю. Принцип состязательности в уголовном процессе: значение и пределы действия // Российская юстиция. – 2004. – №2. – С. 49–52.
7. Орлов Ю.К. Основы теории доказательств в уголовном процессе. – М., 2001. – 411 с.

8. Орлов Ю.К. Проблемы теории доказательств в уголовном процессе. – М.: Юрист, 2009. – 538 с.
9. Осипов А.И. Путь разума в поисках истины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/comm/706/>
10. Пашкевич П.С. Объективная истина в уголовном судопроизводстве. – М., 1961. – 279 с.
11. Свиридов М.К. Задача установления истины и средства ее достижения в уголовном процессе. // Вестник Томского государственного университета. Право. – 2013. – №8. – 130 с.
12. Хрестоматия по уголовному процессу России: Учебное пособие / Автор-составитель Э.Ф. Куцова. – М., 1999. – 102 с.
13. Якишева Е.З. Проблемы установления истины в уголовном судопроизводстве // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 2. – С. 135–139 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e-koncept.ru/2017/570029.htm> (дата обращения: 26.05.2017).

Гниломёдова Елена Валерьевна

магистрант

АНО ВО «Санкт-Петербургская юридическая академия»

г. Санкт-Петербург

ЗАЧЕТ КАК ФОРМА ИСПОЛНЕНИЯ РАСЧЕТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Аннотация: в статье рассматриваются особенности правового регулирования зачета как формы исполнения расчетных обязательств, исследуются сущность процедуры проведения зачета, основные требования к проведению зачета в современном российском законодательстве.

Ключевые слова: расчетные обязательства, денежные обязательства, безналичные расчеты, наличные расчеты, зачет, взаимозачет.

В соответствии с определением пункта 1 статьи 307 ГК РФ в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

Расчетные обязательства выделены гражданским законодательством в отдельную главу 46 «Расчеты» Части Второй ГК РФ, следовательно, представляют собой самостоятельную группу обязательств, для которой характерны определенные особенности их исполнения. Вместе с тем понятия расчетных обязательств в ГК РФ не содержится.

В научной литературе под расчетными обязательствами понимаются «отношения, которые урегулированы правом и возникли при производстве платежей по денежным обязательствам» [7, с. 118].

По определению Д.В. Добрачева, денежным обязательством признается «правоотношение, в котором одно лицо, кредитор, вправе требовать от другого лица, должника, уплаты определенной или определенной денежной суммы, а должник обязан совершить платеж» [4, с. 10].

В соответствии с положениями статьи 861 Гражданского кодекса РФ расчеты могут осуществляться двумя способами – наличными деньгами и в безналичном порядке.

При осуществлении безналичных расчетов согласно статье 862 ГК РФ допускаются расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, расчеты по инкассо, а также расчеты в иных формах, предусмотренных законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота.

Указание в представленном перечне на иные формы расчетов, а также тот факт, что расчетное обязательство является видом обязательства вообще, а, следовательно, подчиняется общим правилам исполнения обязательств, позволяют отнести к формам исполнения расчетных обязательств и такие инструменты как зачеты встречных требований, а также взаимозачеты.

В силу статьи 410 ГК РФ обязательство может быть частично или полностью прекращено путем зачета встречного требования, за исключением случаев, предусмотренных статьей 411 ГК РФ, а именно по требованиям с истекшим сроком исковой давности, в случаях, когда зачет запрещен законом, а также если невозможность проведения зачета предусмотрена сторонами в договоре.

Использование зачета в качестве способа проведения расчетов позволяет ускорить процесс исполнения обязательств, а также сэкономить на комиссиях за услуги банков, которые неотъемлемо присутствуют в случае расчетов платежными поручениями, аккредитивами и т. д.

Вместе с тем возможность проведения зачета предполагает соблюдение определенных требований: однородности и встречности обязательств.

Однородность обязательств предполагает наличие во встречных обязательствах сопоставимых объектов (например, денежных требований). Встречность предполагает, что кредитор в одном обязательстве выступает в качестве должника в другом [3, с. 15].

Еще одним условием осуществления зачета является срок наступления требования. В силу статьи 410 ГК РФ допускается зачет встречного однородного требования, срок которого наступил либо срок которого не указан или определен моментом востребования.

Однако стоит отметить, что требование о наступлении срока исполнения в настоящее время не является безусловным условием для зачета. Действующее законодательство в определенных нормативно-правовыми актами случаях допускает проведение зачета встречного однородного требования, срок которого не наступил.

Кроме перечисленных в ГК РФ требований, к условиям проведения зачета, по мнению А. Бычкова, также следует отнести бесспорность предъявляемых требований [5, с. 12], которая предполагает обоснованность и неоспоримость (на момент заявления о зачете) соответствующих обязательств сторон. Предъявляемые к зачету требования должны признаваться сторонами либо подтверждаться вступившими в законную силу судебными актами. Например, критерий бесспорности в отношении неустойки по договору в случае наличия у сторон разногласий по поводу ее признания и размера соблюдается только в случае принятия судебного решения о ее взыскании.

В случае соблюдения вышеперечисленных требований для проведения зачета в соответствии со статьей 410 ГК РФ достаточно заявления одной из сторон.

Вместе с тем положение о достаточности для осуществления зачета одностороннего волеизъявления не означает невозможность проведения

взаимозачета (абз. 4 п. 4 Постановления Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 №16).

Взаимозачет представляет собой разновидность зачета, возможность проведения которого обеспечивается путем согласованного волеизъявления всех субъектов обязательства, включенных в него. В этом случае реализуется предусмотренный п. 2 ст. 421 ГК РФ принцип свободы договора, который позволяет сторонам заключить соглашение на любых не противоречащих законодательству условиях.

Закон не устанавливает каких-либо специальных требований к проведению зачетов и их оформлению, хозяйствующие субъекты могут составить документ, подтверждающий проведение зачета взаимных требований, в любой форме.

Для проведения «безопасного» зачета необходимо наличие документов, подтверждающих взаимные обязательства (договоры, товаросопроводительные документы, акты выполненных работ (услуг), счета-фактуры и т. д.), акт сверки взаиморасчетов, подтверждающий суммы обязательств, заявление (письмо, уведомление) об одностороннем зачете или акт взаимозачета, соглашение о зачете взаимных требований.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 нояб. 1994 г. №51-ФЗ // Консультант Плюс: Версия Проф / АО «Консультант Плюс». – М., 2017.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 янв. 1996 г. №14-ФЗ // Консультант Плюс: Версия Проф / АО «Консультант Плюс». – М., 2017.
3. Кулаков В.В. Прекращение обязательств по гражданскому законодательству России: Монография / В.В. Кулаков. – М.: РГУП, 2015. – 144 с.
4. Добрачев Д.В. Денежные обязательства: тенденции развития доктрины и судебной практики / Д.В. Добрачев. – М.: Инфотропик Медиа, 2015. – 168 с.
5. Бычков А. Вам зачтется / А.Бычков // ЭЖ-Юрист. – 2016. – №27. – С. 12–25.
6. Логвинова Ю.М. Формы расчетов и их особенности / Ю.М. Логвинова // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2016. – С. 215–218.
7. Лутохина О.Н. Понятие и принципы исполнения расчетного обязательства / О.Н. Лутохина // Бизнес, Менеджмент и Право. – 2015. – №1. – С. 116–122.

Горюжанкина Марина Анатольевна

канд. юрид. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный
университет путей сообщения»
г. Новосибирск, Новосибирская область

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ГАРАНТИЙ И КОМПЕНСАЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация: в статье затронуты вопросы предоставления гарантий и компенсаций работникам. Дано определение гарантиям и компенсациям. Определены проблемы и даны рекомендации по устранению противоречий действующего законодательства.

Ключевые слова: гарантии, компенсации, трудовое законодательство, прекращение трудового договора.

В условиях рыночной экономики интересы работника и работодателя во многом не совпадают, что обусловлено различным отношением к собственности на средства производства. Поэтому одной из главных функций трудового права является защита интересов работника, а одним из спосо-

бов его осуществления – законодательное установление гарантий и компенсаций. Легальное определение гарантий и компенсаций дано в Трудовом кодексе Российской Федерации (далее ТК РФ) [1]. Такой подход законодателя породил в научном сообществе, казалось бы, совершенно закономерный вопрос: почему ТК РФ предусмотрел гарантии и компенсации в одном разделе, тогда как сравнительное изучение указанных правовых категорий показывает их различность, неоднородность [2].

В соответствии со ст. 164 ТК РФ под гарантиями понимаются средства, способы и условия, с помощью которых обеспечивается осуществление предоставленных работникам прав в области социально-трудовых отношений.

Таким образом, в качестве цели применения установленных законодательством гарантий и компенсаций указано осуществление имеющихся у работников прав. Следовательно, гарантии и компенсации выполняют обеспечительную функцию по отношению к установленным работникам правам.

Будучи выраженными в правовых нормах, юридические гарантии способствуют оптимальной свободе действий работника по осуществлению своих правомочий, либо воздействуют на обязанных лиц (путем угрозы санкциями) в направлении выполнения требований уполномоченного лица.

Как следует из приведенного в ТК РФ определения гарантий и компенсаций в сфере труда, они призваны обеспечивать трудовые права работников. Трудовые права возникают у работника лишь после заключения трудового договора.

Одним из актуальнейших вопросов сегодняшнего дня является вопрос о том, как законным образом расторгнуть трудовой договор, если работник не появляется на работе длительное время и не информирует работодателя о наличии уважительной причины для отсутствия на работе. Эта проблема вызвана отсутствием в ТК РФ соответствующего основания прекращения трудового договора. Чтобы уволить работника за прогул, работодатель должен установить факт отсутствия уважительных причин для невыхода на работу, для этого ему необходимо в соответствии с требованиями ст. 193 ТК РФ затребовать от работника письменное объяснение. Но работник не появляется на работе, а значит, взять у него объяснение не представляется возможным. Попытки работодателей с помощью почтовой связи потребовать от работника объяснений также в большинстве случаев бесперспективны. Следовательно, без объяснительной нельзя уволить работника за прогул, а объяснительную получить невозможно. Необходимо внести изменение в перечень оснований прекращения трудового договора (ст. 77 ТК РФ) дополнительным основанием, которое можно сформировать как «отсутствие работника на работе по неизвестным причинам более одного месяца».

Так же можно выделить еще одну проблему правового регулирования в ст. 312 ТК РФ: «Расторжение трудового договора с надомниками производится по основаниям, предусмотренным трудовым договором». Буквальное толкование указанной статьи дает основание предположить, что расторжение трудового договора с надомниками производится только по основаниям, установленным трудовым договором, а общие правила прекращения трудового договора, предусмотренные главой 13 ТК РФ, на отношения с надомником не распространяются. Анализируемая норма сфор-

мирована императивно, и в ней указан единственный источник установления оснований расторжения трудового договора – трудовой договор. Статья 312 ТК РФ – это специальная норма, а специальные нормы исключают действие общих (в данном примере под общей нормой имеется ввиду ст. 81 ТК РФ). При анализе статей Трудового кодекса, устанавливающие правило о том, что основания расторжения трудового договора могут быть установлены в договорном порядке, – ст. 278, ст. 307, ст. 347, все они содержат ключевую фразу «помимо оснований, предусмотренных настоящим Кодексом», то есть устанавливают договорные основания прекращения трудового договора дополнительно к нормативным. И только статья 312, формально ограничивает это право, следовательно, рассматриваемая статья нуждается в корректировке, ее следует сформировать следующим образом: «Помимо оснований, предусмотренных настоящим Кодексом, трудовой договор с надомников может быть прекращен по основаниям, предусмотренным трудовым договором».

Примером возникновения пробелов в правовом регулировании трудовых отношений в результате закрепления в ТК РФ отсылочных норм является правило ч. 2 ст. 168 ТК РФ о том, что порядок и размеры возмещения расходов, связанных со служебными командировками, определяются коллективным договором или локальным нормативным актом. В случае отсутствия коллективного договора, локального нормативного акта или соглашения сторон возникает вопрос, каковы порядок и размеры возмещения указанных расходов, особенно если речь идет о работодателях-физических лицах.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // СЗ РФ. – 2002. – №1. – Ч. 1. – Ст. 3.
2. Орловский Ю.П. Трудовое право России: Учеб. / Ред. Ю.П. Орловский, А.Ф. Нуртдинова. – М., 2014. – 648 с.

Давыдова Кристина Дмитриевна

студентка

Юридический институт

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный
национальный исследовательский университет»

г. Белгород, Белгородская область

АДВОКАТСКАЯ ТАЙНА

Аннотация: в представленной статье автором рассматривается, какие сведения относятся к адвокатской тайне, и предлагается внести случаи исключения сохранности адвокатской тайны.

Ключевые слова: адвокатская тайна, правила, сохранение профессиональной тайны.

Адвокатура основана на доверии, поэтому все, что подрывает это доверие, должно быть устранено. Цель и задача каждого адвоката, оказать квалифицированную юридическую помощь обратившимся лицам, защитить их права и законные интересы. Для этого адвокату мало иметь высокую квалификацию, еще необходимо наладить с клиентом доверительные отношения, которые предполагают полную откровенность со стороны лица, обратившегося за юридической помощью. В свою очередь, со стороны адвоката должны быть гарантии, что все будет конфиденциально.

Понятие «адвокатская тайна» закреплено в п. 1 ст. 8 Федерального Закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» от 31.05.2002 года (далее ФЗ №63 от 31.05.2002 г.), адвокатской тайной являются любые сведения, связанные с оказанием адвокатом юридической помощи своему доверителю.

В ч. 5 ст. 6 Кодекса профессиональной этики адвоката от 31.01.2003 года (далее КПЭА), закреплены правила сохранения профессиональной тайны, они распространяются на:

- факт обращения к адвокату, включая имена и названия доверителей;
- все доказательства и документы, собранные адвокатом в ходе подготовки к делу;
- сведения, полученные адвокатом от доверителей;
- информацию о доверителе;
- содержание правовых советов, данных непосредственно доверителю или ему предназначенных;
- все адвокатское производство по делу;
- условия соглашения об оказании юридической помощи, включая денежные расчеты между адвокатом и доверителем;
- любые другие сведения, связанные с оказанием юридической помощи.

С момента обращения к адвокату за юридической помощью, адвокат становится обладателем профессиональной тайны. Также, если защитник, случайным образом узнал какую-либо информацию о доверителе не от первоисточника (от посторонних лиц), адвокат обязан хранить полученные сведения в тайне [4, с. 208].

Хранение тайны является обязанностью адвоката в течение всего времени производства по делу и по его окончании [5, с. 6]. Для реализации данной обязанности законодательно закреплены гарантии, предоставляемые адвокату, так в п. 2, ч. 3 ст. 8 ФЗ №63 от 31.05.2002 г. закреплено, что адвокат не может быть вызван и допрошен в качестве свидетеля об обстоятельствах, ставших ему известными в связи с обращением к нему за юридической помощью или в связи с ее оказанием. Подобное закреплено в п. 3 ч. 3 ст. 56 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации от 18.12.2001 года (далее УПК РФ), ч. 3 ст. 6 КПЭА [7, с. 83].

Когда адвокат обладает какой-либо информацией, у него возникает ответственность перед доверителем. Он может быть привлечен к дисциплинарной ответственности советом адвокатской палаты (замечание, предупреждение, прекращение статуса адвоката) [6, с. 54].

Правоприменительная практика показывает яркий пример того, что понятие «адвокатская тайна» далека от положений законодательства, поскольку в комнатах следственного изолятора, где, как правило, беседует адвокат с доверителем, установлены камеры видео наблюдения или звукозаписывающие устройства. Также, перед беседой осуществляется проверка одежды и аксессуаров адвоката, полученная таким образом информация (адвокатская тайна), становится известна иным лицам. Еще одним примером является опрос Алима Малилевича Пшукова, который он проводил для своей диссертации «Адвокатская тайна» в 2008 году. На вопрос к адвокатам «Бывали ли в Вашей практике случаи нарушения адвокатской тайны со стороны правоохранительных органов?» положительно ответили 88%. Из них 50% путем осмотра, 20% путем незаконного допроса, 5% путем обыска, остальные 13% ответили иным путем.

Часто адвокат попадает в ситуацию, которую тяжело решить посредством применения закона. Перед ним возникает вопрос, хранить информацию в тайне или нет? Например, гражданин Т. сообщил адвокату о том, что он совершил особо тяжкое преступление и является одним из членов группы действующей по предварительному сговору, а его соучастники продолжают заниматься преступной деятельностью. Но при допросе обвиняемый не признается в совершении преступления, надеясь и рассчитывая, что адвокат выстроит механизм его защиты и он избежит наказания. В данной ситуации, адвокат понимает, что раскрыв тайну, он может пресечь преступление (скорее всего и не одно), но с другой стороны, он понесет ответственность за содеянное и пострадает его деловая репутация (что для адвоката немало важно).

Если речь идет о безопасности общества или государства, то необходимо обеспечить возможность адвокату, в исключительных случаях, раскрывать адвокатскую тайну. Для этого стоит законодательно закрепить перечень таких случаев, при которых адвокат сможет нарушить принцип адвокатской тайны.

Список литературы

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 №174-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства РФ. – 2001. – №52. – Ст. 4921.
2. Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» от 31.05.2002 №63-ФЗ (ред. от 02.06.2016) // Российская газета. – 2016. – Ст. 3156.
3. Кодекс профессиональной этики адвоката (принят Первым Всероссийским съездом адвокатов) от 31.01.2003 (ред. от 22.04.2015) // Российская газета. – 2015. – Ст. 4255.
4. Адвокатская деятельность и адвокатура в России / Ред. И.Л. Трунов. – М., 2006.
5. Пилипенко Ю.С. Адвокатская тайна: комментарии к дисциплинарной практике. – М., 2009.
6. Понасюк А.М. Медиация и адвокат: новое направление адвокатской практики. – М.: Инфотропик Медиа, 2012.
7. Трунов Л.И. Адвокатская деятельность и адвокатура в России. – М.: Юрайт, 2015.

Коваленко Дарья Павловна
студентка

Турк Светлана Нальбиевна
канд. ист. наук, старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в представленной работе предпринимается попытка выявления проблем в сфере экологического законодательства РФ. Авторами данной статьи также рассмотрены различные направления по совершенствованию законодательства в представленной сфере. В рамках этой темы для реализации поставленной цели исследователями отмечены важнейшие изменения российского законодательства.

Ключевые слова: экология, совершенствование экологического законодательства, экологическая проблема.

Экологическая проблема во всем мире и в Российской Федерации стала все больше волновать общественность, не зря 2017 год в России объявлен годом экологии. Не только экологи сейчас бьют тревогу о том, что экологическая ситуация в мире близка к критической отметке, но к

ним уже постепенно подключаются социологи, экономисты, праведы и другие.

Актуальность исследования состоит в том, что не только экологические исследования сейчас так важны для улучшения ситуации в мире, для них необходима прочная правовая основа, которой сейчас в России нет. Экологическое законодательства в РФ, к сожалению, недоработано и имеет множество пробелов.

В начале девяностых годов прошлого века после развала Советского Союза в современной России начало формироваться экологическое законодательство. Лишь в 2002 году был принят базовый в сфере экологии федеральный закон «Об охране окружающей среды», который действует в настоящее время. Так же действует на территории РФ множество других федеральных законов, таких как Водный, Лесной кодексы, ФЗ «Об атмосферном воздухе» и т. д., и подзаконных актов: указов президента РФ, постановлений Правительства РФ и т. д. Несмотря на большое количество правовых актов, гражданам России сейчас не может быть полностью обеспечено их право на благоприятную окружающую среду и достоверную информацию о ней, которое предусмотрено во второй главе Конституции РФ [1].

Необходимо совершенствование экологического законодательства РФ. Нами будет предложено несколько вариантов совершенствования не всего законодательства в целом, а лишь некоторых его частей.

Во-первых, система экологического нормирования, которая существует в России была установлена еще в начале 90-х годов прошлого века и с того времени не претерпела практически никакого изменения. Необходимо реформировать существующую систему нормирования не только в рамках ее инновации для современного общества, но и создание механизма стимулирования хозяйствующих субъектов, которые используют в своей деятельности «наилучшую существующую технологию» [3], например, путем предоставления налоговых льгот.

Во-вторых, современное экологическое законодательство устанавливает государственный, муниципальный, производственный и общественный виды контроля. Однако, в 2006 году из ФЗ «Об охране окружающей среды» были исключены нормы о муниципальном контроле. Законодатель сослался на то, что не каждое муниципальное образование имеет возможность для осуществления такого вида контроля и нормы являлись практически мертвыми [2]. По нашему мнению, необходимо вернуть исключенные нормы о муниципальном контроле, так как законодатель совершил ошибку, когда посчитал их мертвыми. Конечно, в России как стране с огромной территорией муниципальные образования различаются по территории, количеству населения и, следовательно, финансированию. Существуют такие муниципальные образования, которые реально не имеют возможности по осуществлению такого вида контроля, но в таких муниципальных образованиях как городской округ возможность есть, а главное есть необходимость.

Например, г. Краснодар, где существуют специальное подразделения, занимающееся охраной окружающей среды – это МУ «Служба по охране окружающей среды муниципального образования город Краснодар». Получается, то специалисты есть, финансирование есть, а правовой основы к осуществлению ими контроля нет. Считаем, неверным действие законодателя в

2006 году и просим вернуть нормы о муниципальном контроле. Муниципальное образование в силу того, что его территория меньше региона или всей страны в целом и так же, потому что муниципальные служащие детально изучают экологическую обстановку только своего муниципального образования и детально владеют информацией о нем, может обеспечить экологический контроль должным образом на своей территории.

В заключение, хотелось отметить, что помимо указанных в работе проблем экологического законодательства и путей их решения, к сожалению, современное российское законодательство имеет еще множество пробелов, которые нужно устранять не только законодателю, но еще и ученым-правоведам, экономистам, политологам и, конечно же, экологам. Только комплексный подход к изучению этого проблемного вопроса поможет вывести экологическое законодательство России на должный уровень, и, следовательно, начнет постепенно улучшаться экологическая ситуация как в стране, так и в мире в целом.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации [принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.]. – М.: Юрид. лит., 1993.
2. Трутнев Ю.П. Реформирование законодательства в сфере охраны окружающей среды Российской Федерации // Использование и охрана природных ресурсов в России. – 2010. – №3. – С. 55–56.
3. Федеральный закон от 10 января 2002 г. №7-ФЗ «Об охране окружающей среды» // СЗ РФ. – 2002. – №52. – Ч. 1. – Ст. 6249.

Курдюков Иван Михайлович
студент

Рогачева Ольга Сергеевна
д-р юрид. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»
г. Воронеж, Воронежская область

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

***Аннотация:** как отмечает автор, в современное время в Российской Федерации активно развивается молодая сфера права – информационное право. Однако, становление новой отрасли требует обновления законодательства и подходов к правовому регулированию в целом. Данная статья рассматривает ряд проблем отрасли.*

***Ключевые слова:** информационное право, право России, развитие права.*

В современном мире на протяжении последних нескольких лет происходит процесс формирования информационного общества. В Российской Федерации его условно можно подразделить на три этапа:

1. Первый (1991–1994 гг.) – формирование основ в сфере информатизации.
2. Второй (1994–1998 гг.) – смена вектора с информатизации на выработку информационной политики.

234 Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития

3. Третий этап (с 1998 г. по настоящее время) – формирование новой информационной политики и создание условий для обеспечения активного развития и преобразований.

А.Н. Алферов в своей статье «Теоретические аспекты информационного права» [1, с. 3] выделяет ряд положительных и отрицательных черт информационного общества. Положительные:

1. Главной формой развития становится информационная экономика.
2. Формируется информационное единство всей человеческой цивилизации.

3. Информационная технология приобретает глобальный характер, охватывает все сферы социальной деятельности человека.

4. Приоритет информации по сравнению с другими ресурсами.

Отрицательными факторами он считает:

1. Огромное влияние СМИ на общество.
2. Разрушение частной жизни людей и организаций информационными технологиями.

3. Появление «киберболезни», которой подвержены люди, часто находящиеся в виртуальной реальности.

Особенностью такого общества является то, что, в отличие от нашей реальности в обыденном понимании этого феномена, в реальности виртуальной отсутствуют географические и политические границы между государствами, а также временные рамки, часовые пояса. В связи с особенностями новообразованного цикла жизни общества, создана специальная сфера права – информационное право – нормы которой регулируют правоотношения между его субъектами и призваны обеспечить надлежащей правовой базой грядущие инновации. Основополагающую роль в правовом регулировании процессов, происходящих в сфере информационного права справедливо отдано под управление международному праву.

Так, в июле 2000 года в Окинаве страны-члены «большой восьмерки» приняли Хартию Глобального информационного общества. В ней установлены основные принципы вхождения стран в такое общество. Хартия включала четыре раздела: использование возможностей цифровых технологий; преодоление электронно-цифрового разрыва; содействие всеобщему участию; дальнейшее развитие [2, с. 26].

В Российской Федерации же формирование национальных актов, регулирующих отношения в сфере информационного права происходит с опозданием. На сегодняшний день создано множество институтов, обеспеченных нормативно-правовой базой (например, институт электронной подписи). Однако, эти нормы являются неполными и содержат огромное количество пробелов.

Скорость, с которой происходят изменения в современном мире, заставляет право (в классическом его понимании) подстраиваться под условия ускоряющихся с каждым днем перемен. Рассмотрение и принятие закона на сегодняшний день происходит настолько долго, что итоговый принятый акт снова нуждается в изменениях и дополнениях, так как теряет актуальность. Особенно данная проблема справедлива, применительно к сфере информационного права. Мы видим две крайности:

– КоАП РФ [3], в который в период с 01.01.2017 года по 18.05.2017 года внесено тринадцать изменений, а после 24 мая 2017 года ожидаются уже новые изменения;

– Федеральный закон «Об электронной подписи» [4], который в период с 01.07.2011 г. по 23.06.2016 г. был изменен только девять раз (причем последняя редакция произошла как раз в июне 2016, а на дворе уже май 2017 года – то есть изменений закон не претерпевал уже целый год).

Говоря и о КоАП РФ, и о федеральном законе «Об электронной подписи», следует указать на то, что оба они на сегодняшний день имеют множество пробелов. Таким образом, ни политика частых реформ, ни «консервация» законов не имеет положительных результатов.

Исходя из вышесказанного, можно сделать следующие выводы:

1. Информационное общество стирает границы между государствами и часовыми поясами, в связи с чем основополагающая роль в регулировании правоотношений в сфере информационного права отдана нормам международного права.

2. Национальное законодательство не успевает обеспечивать надлежащее правовое регулирование вопросов и феноменов, возникающих в следствии глобализации и информатизации общества.

3. Консерватизм в законодательстве приводит к моментальному устареванию законов, что делает его недопустимым в современных реалиях.

4. Темпы развития информационных технологий создают необходимость в более гибком законодательстве.

Проанализировав данные выводы, можно предложить следующие варианты решения поставленных проблем:

1. Сфокусировать внимание законодательной власти на необходимости проведения скорейших реформ в сфере информационного права.

2. Создать на уровне федерального законодательства ряд нормативных правовых актов, носящих рамочный характер (для исключения частых изменений в федеральном законодательстве, что решит вопрос с чрезмерной загруженностью органов законодательной власти).

3. Перевести регулирование в сфере информационного права на подзаконные акты, которые, в силу более простого и ускоренного порядка принятия, дадут возможность быстро создавать нормативно-правовую базу для инноваций и вносить изменения по конкретным вопросам.

Список литературы

1. Алфёров А.А. Теоретические аспекты информационного права // Сибирский юридический вестник. – 2007. – №3.
2. Копылов В.А. Информационное право: Учебник. – 2 е изд., перераб. и доп. – М., 2005.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: фед. закон в ред. от 30 декабря 2001 г. с изм. и доп., вступ. в силу с 18.05.2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34661/
4. Об электронной подписи: фед. закон в ред. от 06.04.2011 с изм. и доп., вступ. в силу с от 23.06.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112701/

Кучерявская Виктория Андреевна

инспектор

Следственное управление

Следственного комитета РФ

по Краснодарскому краю

г. Краснодар, Краснодарский край

РАССЛЕДОВАНИЕ УБИЙСТВ, СОПРЯЖЕННЫХ С ИСЧЕЗНОВЕНИЕМ ПОТЕРПЕВШЕГО

***Аннотация:** в работе рассматривается вопрос относительно расследования убийств, сопряженных с исчезновением потерпевшего. Данная статья полезна для практического применения и теоретического развития криминалистической науки. Новизна работы проявляется в том, что позволяет выявить проблемы практического применения знаний при расследовании убийств, сопряженных с исчезновением потерпевшего.*

***Ключевые слова:** право, криминалистика, методика расследования, убийство, исчезновение потерпевшего.*

Проблематика методики расследования убийств, сопряженных с исчезновением потерпевшего обусловлена такими факторами, как сложность поиска потерпевшего и сложностью доказывания и квалификации состава [1] убийства при исчезновении трупа [2]. Стоит также отметить, исчезновение потерпевшего, предполагаемого трупа возможно в следующих формах [3]:

- уничтожение трупа;
- сокрытие трупа.

Практики выделяют 7 основных групп лиц, чаще всего пропадающих без вести:

- 1) женщины;
- 2) несовершеннолетние и дети;
- 3) несовершеннолетние беглецы, самовольно покинувшие дом, школы-интернаты, детские дома, а также бежавшие из центров временной изоляции для несовершеннолетних правонарушителей, специальных школ и специальных училищ;
- 4) лица, пропавшие вместе с их транспортными средствами;
- 5) граждане, продавшие свои квартиры и дома;
- 6) иностранные граждане, среди которых преобладают приезжие из стран СНГ.
- 7) психически больные, находящиеся в беспомощном состоянии и ушедшие из дома или спецучреждений органов здравоохранения, где они содержались [4].

Как показывает практика, многие из числа без вести пропавших становятся жертвами преступления, как правило, убийства [5].

Поиск пропавшего трупа человека необходимо всегда начинать с осмотра предполагаемого места происшествия, то есть того, места, где случилось или должно было случиться убийство и в последующем труп был сокрыт или уничтожен. Кроме того, в тактике расследования таких преступлений значение приобретают такие факторы, как:

- поведение потерпевшего во время перед преступлением;

- «новые» знакомые;
- новые привычки и т. д.

Все эти факторы не являются исчерпывающими, ввиду того, что из-за специфики деятельности человека его исчезновение, точнее исчезновение его трупа может быть сопряжено со множеством факторов.

Кроме того, необходимо рассмотреть вопрос решения проблемы доказывания по таким делам. Проблематика заключается в том, что в настоящее время, при проведении осмотра предполагаемого места происшествия Следователи не всегда используют новаторские подходы к изобличению преступников, не назначают:

- одорологических экспертиз;
- судебно-психологических экспертиз;
- судебно-медицинских ситуационных экспертиз.

Стоит отметить, что заключения вышеназванных экспертиз способны моделировать научными методами предкриминальную, криминальную и посткриминальную ситуации.

В данном случае необходимо использовать весь имеющийся набор полномочий, ввиду того, что отсутствие трупа серьезно осложняет процедуру поиска преступника.

Таким образом, в настоящей работе рассмотрены основные аспекты расследования убийств, сопряженных с исчезновением человека.

Список литературы

1. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 №63-ФЗ (ред. от 03.04.2017) // «Российская газета», №113, 18.06.1996, №114, 19.06.1996, №115, 20.06.1996, №118, 25.06.1996.
2. Архипова А. Проблемы доказывания и квалификации убийств при отсутствии трупа // Уголовное право. – 2011. – №1. – С. 95–100.
3. Николаев А.П. Тактика поиска и эксгумации трупа водителя большегрузного автомобиля, считающегося пропавшим без вести / А.П. Николаев, А.М. Сажаев // Вестник Академии Следственного комитета Российской Федерации. – 2014. – №2. – С. 107–109.
4. Окриашвили Т.Г. Ленное право по законодательству средневековой германии в контексте положений Гражданского кодекса РФ / Т.Г. Окриашвили, А.Г. Якупов // Инновационные технологии в области юриспруденции Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 5–7.
5. Романов В.И. К вопросу об использовании технических средств криминалистики в ходе обыска / В.И. Романов, А.В. Романов // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики: Материалы XII Международной научно-практической конференции: В 2-х ч. / Волжский университет им. В.Н. Татищева. – 2015. – С. 112–117.

Лисица Анастасия Алексеевна
студентка

Остапенко Анастасия Геннадьевна
канд. юрид. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

ДОСТУПНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ ГРАЖДАН В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аннотация: в данной статье поднимается тема, которая очень актуальна и востребована на сегодняшний день, – реализация прав граждан в сфере социального обеспечения. В работе рассмотрены проблемы, с которыми сталкиваются граждане при реализации своих прав на социальные выплаты, пособия и льготы, которые гарантированы государством, и методы их решения, а также степень возможности и доступности реализации данных прав.

Ключевые слова: право социального обеспечения, сфера социального обеспечения, реализация прав, проблемы социального обеспечения, методы борьбы.

Социальное обеспечение – это, установленная государством и гарантированная Конституцией Российской Федерации (ч. 1 ст. 39), система материального обеспечения в пожилом возрасте, в случае болезни, частичной или полной нетрудоспособности, при потере кормильца, а также в других случаях, предусмотренных законодательством. Социальное обеспечение является одной из общечеловеческих ценностей в современном цивилизованном обществе [1; 3].

Главной целью социального обеспечения является оказание необходимой помощи конкретному человеку в тяжелой жизненной ситуации (перечень таких ситуаций содержится в законодательстве, но при этом он не является исчерпывающим, то есть социальное обеспечение может предоставляться и в иных случаях) [4].

Закрепление права на социальное обеспечение в Конституции РФ соответствует общепризнанным нормам и принципам международного права. Так, во Всеобщей декларации прав и свобод человека и гражданина 1948 года закреплена норма, которая провозглашает право каждого члена общества на социальное обеспечение (ст. 22) [2].

Необходимо отметить, что в Российской Федерации существует большое количество Федеральных законов, регулирующих права граждан в сфере социального обеспечения [4].

Для того, чтобы примерно понимать, какой объем правовой базы по социальному обеспечению, нужно осознать, что данная сфера регулируется не только на федеральном уровне, но и на региональном, муниципальном и локальном уровнях. То есть, вывод таков, что российское законодательство содержит большое количество правовых актов, регулирующих вопросы социального обеспечения граждан. Но, самое главное, что нет единого кодифицированного акта по социальному обеспечению, как,

например в уголовном праве – Уголовный Кодекс РФ, в гражданском праве – Гражданский Кодекс РФ, в трудовом праве – Трудовой Кодекс РФ, в семейном праве – Семейный Кодекс РФ и т. д. Это является значительным пробелом нашего законодательства.

В настоящее время в России качество социального обеспечения находится на достаточно низком уровне.

На основании статистики, делаются выводы, что здоровье у граждан становится все хуже, уровень безработицы растет, количество нетрудоспособных граждан увеличивается.

В результате этого, возникает целый ряд проблем при реализации гражданами своих прав на социальное обеспечение, хочется подробнее остановиться на наиболее актуальных:

Первая проблема заключается в отсутствии информирования тех лиц (категорий граждан), которые могут претендовать на получение социальной помощи.

Только незначительный перечень социальных пособий выносятся на дискуссии, форумы, опросы и другие всевозможные формы информирования граждан. Как правило, это пособие на детей, по инвалидности, по старости. Но есть и другие виды пособий, информацию о которых не всегда афишируют. Например, пособие по погребению умершего; льготы на лекарства; единоразовое пособие для граждан, у которых возникли трудности со здоровьем после вакцинации; льготы по оплате жилья и коммунальных услуг; пособие по уходу за заболевшем членом семьи; пособие на протезирование; пособие в связи с нахождением на карантине и др. Граждане не знают ни о существовании таких социальных выплат, пособий и льгот, ни о своих правах, ни о предоставляемых государством гарантиях.

Можно выделить две причины недостаточного информирования граждан:

1. Нежелание органов и должностных лиц оповещать граждан о доступных социальных пособиях, порядке их получения, гарантиях и т. д.
2. Недостаток технического и профессионального обеспечения служб, которые призваны информировать население о мерах социальной поддержки населения.

Далее следует проблема статистики, здесь идет речь об отсутствии четко налаженной системы выявления групп, которые нуждаются в социальной поддержке государства, а также учет выявленных данных.

То есть, в нашей стране существуют такие местности, сельские районы, в которые довольно трудно добраться и произвести точный сбор данных о лицах, нуждающихся в социальной поддержке. Поэтому по таким районам и местам собираются примерные данные, что, конечно же, существенно влияет на статистику в целом.

Третьей проблемой социального обеспечения является проблема доступности социальных выплат. Суть ее заключается в том, что права, гарантированные государством, не всегда могут быть реализованы гражданами в полной мере. Это происходит из-за того, что нормативно-правовая база, которая регулирует социальное обеспечение, очень объемная и крайне запутанная. Зачастую в ней не могут разобраться юристы и социальные работники, не говоря уже об обычных гражданах, которые не

имеют специального образования. А службы, которые могли бы разъяснять населению его права в сфере социального обеспечения, как правило, неохотно этим занимаются.

То есть, гражданам приходится самостоятельно проявлять активность, обращаться за платными консультациями к специалистам, которые смогут все-таки грамотно разъяснить их права и обязанности, порядок предоставления, гарантии той или иной социальной помощи.

Следующая проблема заключается в том, что не вся социальная помощь имеет под собой базу для ее реальной и полной реализации. Например, тот же бесплатный проезд для инвалидов в общественном транспорте, электричках и т. д. До недавнего времени общественный транспорт вообще не был оснащен специальными средствами, которые позволили бы инвалиду пользоваться им (к примеру, не было специального пандуса для инвалидной коляски). Как реализовать гарантированную государством социальную льготу в подобных условиях? В некоторых случаях даже остановки общественного транспорта были оснащены только ступеньками, и не было пандуса для более удобного и комфортного подъема людей с ограниченными возможностями.

Как видно из вышеизложенного, проблем в сфере социального обеспечения не мало. При этом они являются серьезными, так как и каждая в отдельности, и все в совокупности мешают гражданам в полном объеме реализовать свои права на различные социальные выплаты, пособия, помощь, которые четко прописываются в законе и гарантируются государством.

Перечисленные проблемы не являются единственными, кроме них есть и другие недоработанные пробелы в законодательстве и, соответственно, в практике реализации социального обеспечения. В данной статье, мы привели основные и наиболее серьезные, на наш взгляд, проблемы социального обеспечения.

Нашему государству необходимо серьезно задуматься над решением этих проблем и принять меры для их устранения, чтобы в дальнейшем граждане могли свободно реализовывать свои права в сфере социального обеспечения. Хотелось бы предложить ряд мер, которые, на наш взгляд, помогут устранить перечисленные проблемы:

1. В первую очередь, крайне необходимо создать единый кодифицированный акт, который будет содержать в себе все основополагающие нормы, регулирующие право социального обеспечения. Такой акт позволит не только всему населению, но и должностным лицам, государству лучше ориентироваться в праве социального обеспечения, и реализовывать свои права в этой сфере, а также позволит систематизировать все нормы и привести их в соответствие.

Создание единого акта будет огромным шагом вперед, потому что сфера социального обеспечения является жизненно важной в современном государстве.

2. Далее следует создать техническую базу для информирования граждан. Может быть, стоит проводить какие-либо форумы, опросы, конференции и т. д. В общем, государство должно делать все, чтобы население знало все виды социальных пособий, выплат, льгот.

3. Также государству необходимо контролировать реализацию социальной политики в стране. В случае возникновения затруднений, при получении, например, социального пособия или льготы, гражданам необходимо обращаться в специализированные органы, которые впоследствии учтут данную проблему и создадут все условия для того, чтобы население могло в полной мере пользоваться правами в сфере социального обеспечения.

4. Также законодательно необходимо более прозрачно формулировать нормы, таким образом, чтобы они были понятны населению.

Это, разумеется, не все способы, с помощью которых можно решить проблемы в сфере социального обеспечения, но, по нашему мнению, самые необходимые и первоочередные.

Если наше государство примет их во внимание и добросовестно начнет выполнять, то сама система социального обеспечения будет намного эффективнее работать, граждане будут информированы о всевозможных социальных пособиях, выплатах, льготах, порядке их реализации и о своих правах в социальной сфере. И население будет точно знать, что в тяжелой жизненной ситуации государство им действительно поможет.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ, от 30.12.2008 №7-ФКЗ, от 05.02.2014 №2-ФКЗ, от 21.07.2014 №11-ФКЗ) // Правовая база «Консультант плюс: Студент». – 2017.

2. Всеобщая декларация прав и свобод человека и гражданина (принята на третьей сессии Генеральной Ассамблеи ООН резолюцией 217 А (III) от 10 декабря 1948 г.) // Правовая база «Консультант плюс: Студент». – 2017.

3. Ершов В.А. Право социального обеспечения / В.А. Ершов, И.А. Толмачев. – М.: ГроссМедиа, 2011. – 312 с.

4. Право социального обеспечения России: Учебник / Под ред. Э.Г. Тучковой. – М.: Проспект, 2014. – 526 с.

Минеев Александр Николаевич

руководитель участка

противопожарного оборудования

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

г. Оренбург, Оренбургская область

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ УЧАСТИЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

Аннотация: в представленной статье исследователем рассматриваются проблемы уголовного судопроизводства в отношении несовершеннолетнего. Выявлена противоречивость в разъяснениях, касающихся исследуемой темы, на законодательном уровне.

Ключевые слова: несовершеннолетний, уголовное судопроизводство.

Защита прав и законных интересов несовершеннолетнего является одним из важных направлений уголовно-процессуальной политики россий-

ского государства. При этом речь идет как о несовершеннолетнем подозреваемом, обвиняемом, так и потерпевшем и свидетеле. Нужно сказать, что УПК РФ содержит достаточное количество пробелов в правовом регулировании правового статуса несовершеннолетнего участника процесса, а также порядка производства следственных и судебных действий с участием несовершеннолетнего.

На страницах юридической печати многие исследователи поднимают проблемные вопросы, связанные со статусом несовершеннолетнего в уголовном судопроизводстве, но эти вопросы до настоящего времени остаются нерешенные законодателем. Тем не менее, сложившаяся практика работы правоохранительных органов и суда говорит о том, что по ряду из них единообразия в их разрешении не наблюдается.

Законодательно, прежде всего, необходимо обратить внимание на отсутствие в уголовно-процессуальном законе понятия несовершеннолетний. В ст. 87 УК РФ, указывается, что им является лицо, совершившее преступление в возрасте от 14 до 18 лет, но такое определение недостаточно для четкого функционирования производства по уголовным делам в отношении несовершеннолетних.

К примеру, И.В. Овсянников считает, что в теории уголовного процесса и на практике встает следующий проблемный вопрос: «требования главы 50 УПК РФ необходимо применять ко всем обвиняемым (подозреваемым) лицам, которые не достигли к моменту совершения преступления возраста восемнадцати лет, независимо от их возраста в момент производства процессуальных действий или принятия процессуальных решений по уголовному делу или необходимо учитывать ещё и возраст обвиняемого (подозреваемого) на текущий момент уголовного судопроизводства?». Действительно, если лицо совершило преступление в несовершеннолетнем возрасте, а в процессе расследования уголовного дела ему исполнилось 18 лет, может ли он пользоваться гарантиями, данными УПК РФ в отношении несовершеннолетних, либо он будет привлечен к уголовной ответственности как совершеннолетний.

Обращаясь за разъяснениями к Пленуму Верховного Суда РФ, можно отметить их противоречивость. В одном из постановлений Пленум Верховного Суда указывает, что «Если лицо, совершившее преступление в возрасте до 18 лет, на момент рассмотрения дела в суде достигло совершеннолетия, полномочия законного представителя по общему правилу прекращаются. В исключительных случаях реализация этих функций может быть продолжена путем принятия судом решения о распространении на лиц в возрасте от 18 до 20 лет положений об особенностях уголовной ответственности несовершеннолетних». В другом постановлении уже говорится, что «При рассмотрении ходатайства об избрании в качестве меры пресечения заключения под стражу в отношении лица, подозреваемого или обвиняемого в совершении преступления в несовершеннолетнем возрасте, участие защитника в судебном заседании по смыслу пункта 2 части 1 статьи 51 УПК РФ обязательно независимо от того, достиг ли обвиняемый, подозреваемый к этому времени совершеннолетия. Данное правило относится и к случаям, когда лицо обвиняется в нескольких преступлениях, одно из которых совершено им в возрасте до 18 лет, а другое – после достижения совершеннолетия».

Оценивая приведенные положения из разъяснений Пленума Верховного Суда РФ, необходимо, в первую очередь, обратиться к правовому

статусу несовершеннолетнего, обеспечивающего законное и обоснованное привлечение его к уголовной ответственности, который содержит положение о том, что по делам о преступлениях несовершеннолетних участие защитника и законного представителя обязательно.

Лицо теряет правовой статус несовершеннолетнего, когда ему исполнилось 18 лет и становится совершеннолетним. В то же время уголовный закон распространяет нормы, касающиеся несовершеннолетних и на тех лиц, совершивших преступление до достижения 18-летнего возраста, но которым на момент осуждения исполнилось 18 лет. В ст. 96 УК РФ сказано, что в исключительных случаях с учетом характера совершенного деяния и личности суд может применить положения к лицам, совершившим преступления в возрасте от восемнадцати до двадцати лет, кроме помещения их в специальное учебно-воспитательное учреждение закрытого типа либо воспитательную колонию.

К исключительным случаям могут относиться те случаи, когда несовершеннолетнее лицо не могло в полной мере осознавать фактический характер и общественную опасность своих действий (бездействия) либо руководить ими в силу отставания в психическом развитии, не связанном с психическим расстройством.

Таким образом, если несовершеннолетний в процессе предварительного расследования либо судебного разбирательства достиг 18-летнего возраста, то он теряет гарантированные законодательством обязательства государства об участии защитника и законного представителя по уголовному делу, кроме случаев, указанных в законе как исключительные.

Проблемой уголовного судопроизводства в отношении несовершеннолетнего является также установление момента вступления защитника в качестве участника в производство по уголовным делам в отношении несовершеннолетних. В соответствии с ч. 1 п. 2 ст. 51 УПК РФ участие защитника обязательно, если подозреваемый, обвиняемый является несовершеннолетним. Конкретный срок такого участия законом не определен.

В этом случае можно сомневаться, что гарантия обязательного участия защитника для несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого осуществляется в полном объеме. Кроме того, не соблюдается единообразное применение данной гарантии в практике работы правоохранительных органов.

С того времени, когда лицо, производящее расследование по уголовному делу, установило, что производство по делу будет вестись в отношении несовершеннолетнего, и должно быть моментом вступления защитника в качестве участника данного судопроизводства. На наш взгляд, это положение необходимо зафиксировать в отдельной статье уголовно-процессуального закона.

В теории уголовного судопроизводства обсуждаемым вопросом является вопрос о возможности заключения досудебного соглашения с несовершеннолетним. Ряд ученых-процессуалистов считают, что уголовно-процессуальный закон не содержит прямого запрета на возможность заключения такого соглашения. Н.Н. Апостолова пишет, что «при расследовании уголовных дел о преступлениях, совершенных с участием несовершеннолетних (например, скинхедов), вполне мог бы применяться предусмотренный главой 40.1 УПК РФ особый порядок».

Сведения о том, что в судебной практике имеются решения суда с указаниями об отсутствии законодательных ограничений для заключения

несовершеннолетними досудебных соглашений о сотрудничестве при последующем рассмотрении уголовного дела в общем порядке судебного разбирательства.

По нашему мнению, заключение рассматриваемого соглашения с несовершеннолетним является вполне допустимым. Через своего законного представителя несовершеннолетний может принять условия соглашения и исполнить их. Это даст возможность несовершеннолетнему снизить возможную меру наказания при применении судом ч. 2 ст. 62 УК РФ.

При таких обстоятельствах, вероятно, необходимо повысить роль не только законного представителя, но и более четко обозначить в уголовно-процессуальном законе роль педагога или психолога, которые должны помочь органам, производящим расследование, прокурору и суду в оценке психологического состояния несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого и его добровольности заключения досудебного соглашения. С этой целью внести в УПК РФ дополнения, касающиеся порядка заключения соглашения.

Таким образом, при кажущейся урегулированности нормами уголовно-процессуального права производства по уголовным делам в отношении несовершеннолетних, имеются отдельные проблемы, требующие своего разрешения законодателем.

Михневич Анна Викторовна

канд. юрид. наук, доцент

Пеняга Никита Михайлович

студент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

ШИКАНА КАК ФОРМА ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ ПРАВОМ

Аннотация: отсутствие единого научно-теоретического фундамента для определения субъективных пределов осуществления гражданских прав и исполнения обязанностей негативно сказывается в правоприменительной практике: в практической деятельности происходят значительные колебания при квалификации недобросовестных актов правоосуществления в форме злоупотреблений правами. В связи с этим возникают трудности, связанные с применением сопутствующих гражданско-правовых норм, а отсутствие единого методологического подхода к применению санкций за недобросовестное использование гражданских прав приводит к коллизиям с иными гражданско-правовыми санкциями.

Ключевые слова: шикана, злоупотребление правом, гражданские права, гражданско-правовой договор, положения гражданского законодательства.

Захватывающая и очень важная правовая и житейская тема «злоупотребление правом» не оставила равнодушными и нас. Совершенное нами «путешествие» по постоянно разрастающейся области исследований, связанных с формами и способами применения законов во благо себе и на

зло другим, – имело свои результаты, которые мы постарались отразить в данном скромном научном труде.

На сегодняшний день проблема злоупотребления права очень актуальна, так как законодателем не раскрыто ни само содержание данного термина (что приводит к многочисленным диспутам среди ученых и практиков), ни обозначены так же и признаки рассматриваемого правового явления, что на практике нередко вызывает трудности его применения в различных гражданско-правовых спорах.

Не совсем понятно почему так происходит. Особенно, если учесть, что запрет использовать право во зло, применялся уже с XVIII века в Швейцарии, Германии и во Франции! В нашей стране это правовое явление так же активно изучалось в советские годы (например, такими видными учеными-цивиристами как В.П. Грибанов и Н.С. Малеин и другими), продолжает исследоваться и в настоящее время.

Как ранее нами было отмечено – злоупотребление правом крайне актуально на сегодняшний день. Связано это с тем, что рост количества злоупотреблений правом тормозит экономическое и правовое развитие России, снижает ее инвестиционную привлекательность по сравнению с другими странами.

Судебной практикой в настоящее время не сформулировано единого подхода к определению понятия «злоупотребление правом». Квалификация действий участников гражданских правоотношений в качестве злоупотребления правом в судебной практике не находит своего единообразия. Часто суды считают возможным рассматривать злоупотребление правом как гражданские правонарушения. При разрешении споров нередко суды применяют положение статьи 10 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ) [2] к отношениям, в которых отсутствует злоупотребление правом. Анализируя судебную практику можно сделать вывод о том, что суды, разрешая тот или иной спор, с осторожностью применяют положение вышеуказанной статьи.

В общем виде недопустимость злоупотребления правом установлена в ч. 3 ст. 17 Конституции РФ [4], согласно которой осуществление прав и свобод человека и гражданина не должно нарушать права и свободы других лиц.

Данное положение получает свое закрепление и в отраслевом законодательстве. Так, в соответствии с положением ст. 10 ГК РФ – не допускаются действия граждан и юридических лиц, осуществляемые исключительно с намерением причинить вред другому лицу, а также злоупотребление правом в иных формах. Не допускается использование гражданских прав в целях ограничения конкуренции, а также злоупотребление доминирующим положением на рынке.

Основополагающим принципом для гражданского оборота является принцип свободы договора [8; с. 69]. Использование термина злоупотребление правом является одним из дискуссионных вопросов в современном гражданском праве, поскольку учеными выдвигаются различные мнения о том, относится ли злоупотребление правом к числу противоправных действий и какие санкции применяются в отношении лица, злоупотребившего правом.

В юридической науке отсутствует единое понимание термина «злоупотребление субъективным правом» – однако существуют различные

концепции относительно понимания данного понятия. А.А. Малиновский под злоупотреблением субъективным правом понимает «способ осуществления субъективного права в противоречии с его назначением, посредством которого причиняется вред личности, обществу, государству» [6]. К основным признакам злоупотребления субъективным правом он относит осуществление субъективного права в противоречии с его назначением и вредоносность осуществления права. При установлении, осуществлении и защите гражданских прав и при исполнении обязанностей участники гражданских правоотношений должны действовать добросовестно. Таким образом, добросовестность устанавливается как принцип гражданского права [7, с. 300].

Одной из основных форм злоупотребления правом является шикана.

Положение ст. 10 ГК РФ определяет шикану как «действие, осуществляемое исключительно с целью причинения вреда другому лицу» – то есть, субъект реализует свои права, преследуя лишь одну цель – ущемление интересов другого лица.

Правовед Т.С. Яценко считает, что шиканой должны признаваться «в том числе и действия, направленные на достижение кроме указанной и иных целей, например, получение материальной выгоды, привлечение большего количества покупателей и т. д.» [9, с. 250]. Таким образом, Т.С. Яценко предлагает под шиканой понимать действия граждан и юридических лиц, как осуществляемые исключительно с намерением причинить вред другому лицу, так преследующие и другие цели наряду с причинением вреда.

В современной цивилистике достаточно большое признание получила концепция В.П. Грибанова, в которой он предлагает толковать злоупотребление правом как «особый тип гражданского правонарушения, при котором управомоченное лицо осуществляет принадлежащее ему субъективное право с использованием недозволенных конкретных форм в рамках дозволенного ему законом общего типа поведения» [3, с. 104].

Однако, противники использования данной конструкции утверждают, что она размывает четкую грань между правонарушением и осуществлением субъективного права (правомерным действием). Они считают, что действия, именуемые злоупотреблением правом, находятся за пределами субъективного права. В итоге, использование конструкции злоупотребления правом приводит к отрицанию субъективных прав.

Мы полагаем, что следует согласиться с позицией М.В. Кратенко, который считает: «... для злоупотребления свободой договора характерна часть тех признаков, с помощью которых в литературе характеризуют феномен злоупотребления субъективным правом: видимость легальности поведения субъекта, использование недозволенных средств и способов осуществления права (свободы), осуществление права вопреки его социальному назначению, осознание лицом незаконности своих действий (наличие умысла), причинение ущерба другим лицам вследствие совершения вышеуказанных действий» [5, с. 215]. На практике при злоупотреблении субъективным правом и при злоупотреблении свободой договора существует пробел в законе и, как уже было упомянуто выше, недостаточно точная правовая регламентация рассматриваемых понятий.

Многие цивилисты рассматривают договор присоединения как один из способов ограничения «конституционной свободы договора». Е.Н. Ба-

ширина, Н.В. Фирсова отмечают, что «сравнение признаков договора присоединения с элементами принципа свободы договора приводит к следующему выводу: присоединяющаяся сторона оставляет за собой право выбора только лишь в заключении договора, обладая правом отказаться либо добровольно вступить в данные договорные отношения» [1, с. 76].

Особенность злоупотребления свободой договора проявляется в том, что большинство форм злоупотребления свободой договора прямо запрещены законом – например, продавцу запрещается навязывать потребителю дополнительные товары (работы, услуги), включать в договор условия, умаляющие законные интересы потребителя. Так же и со стороны потребителя не должно быть использования права во зло: нередки случаи, когда потребитель пытается обогатиться через суд и «выворачивание» лояльных правовых норм себе во благо.

Несоблюдение такого запрета влечет за собой привлечение лица, злоупотребившего правом, к ответственности.

Подводя итог настоящему исследованию, отметим, что злоупотребление свободой договора представляет собой преднамеренное несоблюдение одной из сторон предусмотренных законом ограничений договорной свободы, последствием которого является причинение ущерба другой стороне (контрагенту), государству или третьим лицам.

Подчеркнем, что в настоящее время интерес исследователей к институту «шикана», как к одному из способов злоупотребления правом, не уменьшается, ученые стараются выработать единое определение данного правового явления, что будет способствовать дальнейшей разработке методов противодействия шикане.

Список литературы

1. Баширина Е.Н. Ограничение принципа свободы договора / Е.Н. Баширина, Н.В. Фирсова // Евразийский юридический журнал. – 2016. – №4 (95). – С. 76
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ (в ред. от 28.03.2017) // Собр. законодательства РФ. – 1994. – №32. – Ст. 3301.
3. Грибанов В.П. Осуществление и защита гражданских прав / В.П. Грибанов. – М.: Статут, 2001. – С. 104.
4. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 №2-ФКЗ, от 21.07.2014 №11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 04.08.2014. – №31. –Ст. 4398.
5. Кратенко М.В. Злоупотребление свободой договора: частноправовые и публично-правовые аспекты / М.В. Кратенко. – М.: ВолтерсКлувер, 2010. – С. 215.
6. Малиновский А.А. Злоупотребление субъективным правом как юридический феномен: Дис. ... д-ра юрид. наук / А.А. Малиновский. – М., 2009. – С. 132.
7. Ткачук А.С. Принцип добросовестности в Гражданском кодексе Российской Федерации / А.С. Ткачук, Н.В. Фирсова // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – №2–2 (8). – С. 300–303.
8. Фирсова Н.В. Общая долевая собственность как институт гражданского права: Дис. ... канд. юрид. наук / Н.В. Фирсова. – М., 2010. – С. 69–70.
9. Яценко Т.С. Шикана как правовая категория в гражданском праве: Дис. ... канд. юрид. наук / Т.С. Яценко. – Ростов н/Д, 2001. – С. 250.
10. Баембитова Г. Р. Злоупотребление субъективным правом и злоупотребление свободой договора: общее и особенное [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://interactive-plus.ru/ru/article/117860/discussion_platform (дата обращения: 29.05.2017).

Ольшанская Дарья Вячеславовна
студентка

Рушанян Диана Арсеновна
студентка

Ускова Юлия Валериевна
канд. юрид. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

ПРОБЛЕМЫ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Аннотация:** данная статья раскрывает особенности правового регулирования суррогатного материнства в Российской Федерации. Авторы акцентируют внимание на проблемах, вытекающих из семейных отношений, связанных с суррогатным материнством.*

***Ключевые слова:** суррогатное материнство, правовое регулирование суррогатного материнства, получение государственной поддержки, биологические родители.*

На сегодняшний день в Российской Федерации остро стоит проблема правового регулирования суррогатного материнства. Основой возникновения данного правоотношения является наличие взаимной договоренности между суррогатной матерью и потенциальными родителями, в соответствии с которой производится экстракорпоральное оплодотворение (далее – ЭКО) [1]. Законодательную базу составляют:

- ФЗ от 21.11.2011г. №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»;
- ФЗ от 15.11.1997г. №143-ФЗ «Об актах гражданского состояния» (далее – ФЗ «Об актах гражданского состояния»);
- Семейный кодекс РФ от 29.12.1995 №223-ФЗ;
- Приказ Минздрава России от 30.08.2012 №107 «О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению».

Следует разобраться, что представляет собой суррогатное материнство. В соответствии с п. 9 ст. 55 ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» под суррогатным материнством понимается вынашивание и рождение ребенка (в том числе преждевременные роды) по договору, заключаемому между суррогатной матерью (женщиной, вынашивающей плод после переноса донорского эмбриона) и потенциальными родителями, чьи половые клетки использовались для оплодотворения, либо одинокой женщиной, для которых вынашивание и рождение ребенка невозможно по медицинским показаниям [2].

Наиболее актуальной проблемой на сегодняшний день является отказ суррогатной матери от передачи ребенка биологическим родителям. Причиной её порождающей является закрепление права биологических роди-

телей стать таковыми для родившегося ребёнка лишь с согласия суррогатной матери. Так, семейная пара, которая не могла иметь детей, обратилась с жалобой в суд, где указывалось, что заявители заключили договор с суррогатной матерью, однако после рождения ребенка она зарегистрировала его в органах ЗАГС как своего. Конституционный Суд РФ отказал в принятии жалобы к рассмотрению биологических родителей ребёнка, основанной на нарушении их прав в соответствии со ст. 51 Семейного кодекса РФ. Суд не признал действия суррогатной матери нарушающими конституционные права биологических родителей [3].

Подобная судебная практика порождает множество споров, как в научных кругах, так и в социуме. Например, А.В. Герасимов считает, что право суррогатной матери, закрепленное в п. 4 ст. 51 СК РФ, несправедливо по отношению к генетическим родителям, так как отказ в передаче ребенка супругам, которые в силу своих физических возможностей не могут иметь детей, наносит им большую психическую травму [4]. По нашему мнению, законодательно следует в данной ситуации защищать права биологических родителей, суд должен основывать своё решение на главном аргументе – генетической связи ребенка и супружеской пары. Ведь до момента искусственного оплодотворения супруги заключают договор с потенциальной суррогатной матерью, следовательно, данные генетические родители отдают свой биологический материал для искусственного оплодотворения. Суррогатная мать соглашается осуществить только лишь репродуктивную, вспомогательную функцию, практически являясь «контейнером» для вынашивания ребенка. Из чего следует, что ребенок не может принадлежать суррогатной матери в силу отсутствия между ними биологической связи. Также законодатель должен учитывать не только психическое состояние потенциальных родителей, но и желание бесплодной пары иметь детей, что лежит в основе суррогатного материнства.

Следующей проблемой является непосредственно суть договора, указанного выше. Законодательно такой договор не закреплен и не урегулирован нормами российского права. Однако некоторые ученые предлагают выделить самостоятельный вид договора «О суррогатном материнстве» в Гражданском кодексе. Данная точка зрения основывается на сходстве существенных условий договора о суррогатном материнстве и договора возмездного оказания услуг. Так, Е.С. Митрякова предлагает законодательно «включить договор о суррогатном материнстве в перечень договоров, на которые распространяются действия главы 39 Гражданского кодекса РФ, несмотря на то, что иногда данный договор бывает безвозмездным, в большинстве случаев он носит возмездный характер и, соответственно, имеет признаки договора возмездного оказания услуг» [5]. На наш взгляд, относить договор о суррогатном материнстве к регулированию гражданским законодательством неправомерно.

При схожести договора о суррогатном материнстве с договором о возмездном оказании услуг, нецелесообразно представлять человека в виде вещи или иных объектов, закрепленных в ст. 128 ГК РФ. Рождение человека не может регулироваться вещным или обязательственным правом. Ребенок не может быть объектом гражданского права. Договоры, которые регулируются Гражданским кодексом РФ, регулируют отношения, которые возникают по поводу объектов, закрепленных в ст. 128 ГК РФ. Сле-

довательно, нецелесообразно применять положения гражданского законодательства в части суррогатного материнства и правоотношений, вытекающих из него.

По нашему мнению, необходимо законодательно закрепить положение договора о суррогатном материнстве в Семейном кодексе РФ. Однако сущность данного договора не должна противоречить правам и законным интересам человека, закрепленных в нормативно-правовых актах Российской Федерации

Помимо вышеизложенного на практике возникают и иные проблемы, возникающие из семейных правоотношений, связанных с суррогатным материнством, которые необходимо разрешить.

Список литературы

1. Айвар Л.К. Правовое положение суррогатного материнства в России. Пробелы законодательства // Юридический мир. – 2006. – №2 (12). – С. 24–26.

2. Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21 ноября 2011 г., №323-ФЗ (ред. от 03.04.2017 г.).

3. Определение Конституционного Суда РФ от 15.05.2012 N 880-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы граждан Ч.П. и Ч.Ю. на нарушение их конституционных прав положениями пункта 4 статьи 51 Семейного кодекса Российской Федерации и пункта 5 статьи 16 Федерального закона «Об актах гражданского состояния» // Правовой портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru

4. Герасимов А.В. Проблемы суррогатного материнства по российскому законодательству / А.В. Герасимов, А.Ю. Афанасьева // Вестник Краснодарского университета МВД России. – 2014. – №4 (26). – С. 30–32.

5. Митрякова Е.С. Проблемы правового регулирования суррогатного материнства в России // Вестник академии российских энциклопедий. – 2013. – №4 (14). – С. 34–36.

Перова Ольга Леонидовна
студентка

ФГБОУ ВО «Забайкальский государственный университет»
г. Чита, Забайкальский край

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СЛЕДСТВЕННЫХ ОРГАНОВ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ОБЩЕСТВЕННОСТИ

Аннотация: анализируя показатели состояния преступности в России, автор статьи отмечает тенденцию к снижению в целом, но значительное количество преступлений, в том числе тяжких и особо тяжких, остаются нераскрытыми. Особо значимую роль в уголовном процессе играет взаимодействие между общественностью и следственными органами.

Ключевые слова: общественные советы, общественные организации, «Кибердружина».

Необходимость существенного увеличения доли раскрываемых преступлений, повышения качества предварительного расследования в условиях усложнившегося процесса доказывания, усиливающегося противодействия расследованию со стороны преступников, требуют активного

использования новых криминалистических средств и методов в раскрытии преступлений, совершенствования организации их расследования и использования новых форм взаимодействия органов следствия с иными участниками уголовного процесса. Единство целей и общность задач оперативно-розыскной деятельности и уголовного процесса в раскрытии, расследовании преступлений и розыске скрывшихся преступников объективно обуславливает их сближение. Однако эффективность этих правоохранительных инструментов заключается не только в единстве, но и в специфике: следователь и органы, осуществляющие розыскную деятельность, обладают специфическими, только им присущими средствами раскрытия и расследования преступлений. Вместе с тем, эти полномочия дают наибольшую отдачу только в ходе совместной и согласованной деятельности.

На данный момент в Российской Федерации огромную роль играют общественные организации. Общественные организации реализуют свою деятельность, взаимодействуя с органами государственной власти, а также с правоохранительными органами. Одной из функций большинства организаций является общественный контроль, поэтому многие из них входят в состав общественных советов при правоохранительных органах. Согласно Приказа Следственного комитета Российской Федерации от 30.03.2011 №43 «Об образовании Общественного совета при Следственном комитете Российской Федерации» в задачи Совета входит «...взаимодействие с общественностью в интересах всестороннего и объективного информирования населения об основных задачах, направлениях и результатах деятельности Следственного комитета...» [2].

В настоящее время на территории Забайкальского края создан ряд Советов по межведомственному взаимодействию правоохранительных органов, органов государственной власти и представителей гражданского общества. Основная задача Советов решения ряда проблем, связанных с криминализацией населения. В 2015 году в ходе взаимодействия Следственного комитета Российской Федерации по Забайкальскому краю и Забайкальского краевого отделения Всероссийской общественной организации «Союз добровольцев России» суд приговорил бывшую воспитательницу Читинского центра помощи детям, оставшимся без попечения родителей «Апельсин», Елену Смолину к 4 годам и 6 месяцам колонии общего режима по следующей совокупности преступлений предусмотренных п. «д. ч. 2 ст. 127 УК РФ (незаконное лишение свободы несовершеннолетнего), а также ст. 156 УК РФ (ненадлежащее исполнение обязанностей по воспитанию социальным работником, сопряжённое с жестоким обращением с детьми), п. «г» ч. 2 ст. 117 УК РФ (истязание несовершеннолетнего). Кроме того, в рамках расследования упомянутого уголовного дела по ходатайству следствия перед судом временно отстранена от должности заместитель директора детского центра «Апельсин» Ирина Грешилова, которая летом 2015 года занимала должность директора детского дома №1 города Читы, в её отношении следствием возбуждено уголовное дело по факту халатности. По итогу проведения следственных действий данного происшествия прошли проверки во всех центрах помощи детям, оставшимся на территории региона. В результате был выявлен ряд правонарушений.

В 2011 году в Российской Федерации появилась общественная организация «Кибердружина». Основная цель проекта создание безопасного информационного пространства, профилактика распространения детской порнографии, сексуального насилия над детьми и других преступлений против общества и государства. За время работы «Кибердружина» совместно с правоохранительными органами выявила ряд правонарушений связанных с незаконной продажей наркотических средств, а также детской порнографии.

Одним из эффективных механизмов выявления и предупреждения преступлений является взаимодействие следственных органов с общественностью. Прежде всего, данное взаимодействие позволяет оперативно решить те или иные проблемы, связанные с оперативно-розыскной деятельностью. Одной из наиболее актуальных форм того взаимодействия является общественный контроль.

Список литературы

1. Положение об Общественном Совете при Следственном комитете РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sledcom.ru/Konsultativnie_i_obshhestvennie_organ/Obshhestvennij_sovet_pri_SK_Rossii (дата обращения: 12.05.2017).
2. Состояние преступности в России за январь-март 2017: Сборник подготовлен на основании формы федерального статистического наблюдения №4-ЕГС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://crimestat.ru/analytics> (дата обращения: 12.05.2017).

Планукян Вероника Саркисовна
студентка

Медведев Сергей Сергеевич
канд. юрид. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

К ВОПРОСУ О ПРИВЛЕЧЕНИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ К УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РФ

Аннотация: *вопрос о привлечении к уголовной ответственности не только физических, но и юридических лиц в качестве субъектов преступного деяния для уголовного права является коллизионным по настоящее время. Данная проблема является сложной и дискуссионной как в отечественном, так и в зарубежном уголовном праве. Именно этим и обусловлена актуальность выбранной темы статьи.*

Ключевые слова: *уголовное право, уголовная ответственность, уголовный кодекс, юридическое лицо, физическое лицо, наказание, институт, организации, корпорации, законодательство, право.*

В истории Российского уголовного законодательства первые признаки внимания к вопросу уголовной ответственности юридических лиц появляются в XIX века. Ранее теоретических исследований по данной теме почти не проводилось [1, с. 4].

За рубежом институт наказания организаций за преступную деятельность существует продолжительное время и с каждым годом применяется

все шире. Данный институт присущ странам англо-американского права, таким как США, Великобритания, Австралия, Канада, также это страны континентального права – государства Евросоюза. Юридические лица несут уголовную ответственность и в ряде стран Ближнего Востока, например в Сирии и Ливане, а также этот институт действует и в Китае.

Следует также отметить, что многие международные нормы, ратифицированные Российской Федерацией, также закрепляют принципы уголовного наказания организаций за совершение преступлений, в том числе это Конвенция ООН против коррупции.

Юридическое лицо, как субъект преступления наиболее часто встречается в странах общего права, к числу которых, как отмечалось ранее, относятся и США с Великобританией. А.С. Некифоров отмечает, что деяние признается совершенным корпорацией, если оно совершено непосредственно либо при посредстве других лиц [4, с. 45]. Согласно уголовному законодательству Англии, среди мер ответственности применяемых в отношении юридических лиц, используется наложение штрафа. Но следует иметь ввиду, что уголовная ответственность юридических лиц не исключает ответственность определенных граждан за те же деяния.

Уголовное право Соединённых Штатов Америки изначально базировалось на основе системы английского общего права. В настоящее время вопросы, касающиеся привлечения к уголовной ответственности юридических лиц, регулируются как на федеральном уровне, так и на уровне отдельных штатов. Так, в ст. 2.07. Примерного уголовного кодекса США (1962 г.) предусматривается ответственность корпораций, некооперированных объединений и лиц, действующих или обязанных действовать в их интересах. В ч. 1 данной статьи говорится, что корпорация может быть осуждена за совершение посягательства, которое является нарушением и состоит в неисполнении возложенной законом на корпорацию специальной обязанности совершать положительные действия [5, с. 56–57]. На федеральном уровне и на уровне штатов, как основной вид наказания юридических лиц за преступления является штраф.

Хотя вопрос о признании юридических лиц субъектом преступления в уголовном законодательстве многих государств остается открытым и по сей день, подавляющее большинство юристов и отечественных и иностранных пришли к выводу, что уголовную ответственность за преступные деяния может нести только вменяемое физическое лицо, т.е. человек.

Согласно законодательству нашей страны, субъектом преступления, может быть только человек, и никак иначе. Существуют три традиционных подхода к данному вопросу: авторы выступают за привлечение юридических лиц к уголовной ответственности, или против, и авторы, предлагающие компромисс [2, с. 7].

В России вопрос о внесении изменений в уголовный закон, относительно данной темы обсуждался на различных уровнях, но предложения так и не были реализованы. Так, в 1994 году, в проекте Уголовного кодекса РФ, подготовленном Министерством юстиции России и Государственно-правовым управлением Президента РФ, содержались положения об уголовной ответственности компаний, но законодатель на том этапе их не реализовал. Немного позже, в 2011 году, с этой же инициативой выступил Следственный Комитет. Документ выносился на общественное обсуждение, но в Государственную Думу он впоследствии так и не попал.

В 2014 году заместитель председателя Комитета Госдумы по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству

Александр Ремезков внес на рассмотрение нижней палаты парламента законопроект об уголовной ответственности юридических лиц. В данном документе указывалось, что наказывать юридических лиц планируется за широкий спектр преступлений – от торговли людьми до дачи взятки. Кроме того, предполагалось, что нести уголовную ответственность будут все юридические лица, за исключением государственных и муниципальных, – как российские, так и иностранные, а также международные организации.

Деятельность юридического лица с момента возникновения и до ликвидации создает возможности для совершения преступных деяний, и эти возможности на современном этапе лишь увеличиваются, что приносит ущерб обществу. Эти факты говорят о необходимости введения уголовную ответственность юридических лиц [3, с. 11]. Данной точки зрения придерживаются в своей научной работе М.А. Кондратов и С.С. Медведев.

Другие авторы считают, что введение в законодательство РФ уголовной ответственности юридических лиц, вступает в коллизию с традиционными уголовно-правовыми доктринами виновой ответственности. По этой причине представляется целесообразным применять ныне действующие институты административной и гражданской ответственности вместо того, чтобы вводить уголовную ответственность юридических лиц, которая едва ли впишется в современную правовую систему Российской Федерации.

Как было отмечено, вопрос введения института уголовной ответственности юридических лиц в России обсуждается уже на протяжении пары десятилетий.

Таким образом, на основании выше сказанного, можно сделать вывод, что о вопросе введения института ответственности юридических лиц в России, ученые говорят уже долгие годы. Существуют множество точек зрения, плюсы и минусы, внедрения и нет данного института. По моему мнению, введение института уголовной ответственности юридических лиц в России необходимо, но это повлечет за собой изменение многих институтов уголовного законодательства, в особенности тех что связаны с понятиями преступление и наказание.

Список литературы

1. Кондратов М.А. К постановке вопроса об уголовной ответственности юридических лиц в уголовном праве России (исторический аспект) / М.А. Кондратов, С.С. Медведев // Научный журнал КубГАУ – Scientific Journal of KubSAU. – 2015. – №106. – С. 1013–1023.
2. Кондратов М.А. Отражение проблемы об определении юридического лица как субъекта преступления в современном уголовном законодательстве России / М.А. Кондратов, С.С. Медведев // Научный журнал КубГАУ – Scientific Journal of KubSAU. – 2015. – №108. – С.107–119.
3. Кондратов М.А. Преступления, совершаемые юридическими лицами в зарубежных странах и виды наказаний, применяемые к ним (систематизированный обзор зарубежной практики) / М.А. Кондратов, С.С. Медведев // Научный журнал КубГАУ – Scientific Journal of KubSAU. – 2015. – №108. – С. 891–903.
4. Никифоров А С Об уголовной ответственности юридических лиц // Уголовное право новые идеи. – С. 45.
5. Примерный уголовный кодекс (США). – С. 56–57.
6. Уголовный кодекс РФ от 13 июня 1996 г. №63-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации – 17 июня 1996 г. – №25 – Ст. 2954.

Репина Елена Александровна
магистрант

Юридический институт
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный
университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»
г. Владимир, Владимирская область

УСТАНОВЛЕНИЕ ФАКТА ПРИЗНАНИЯ ОТЦОВСТВА В СУДЕБНОМ ПОРЯДКЕ

***Аннотация:** в статье проанализированы предусмотренные семейным законодательством виды процедур установления отцовства, а также способы установления отцовства в судебном порядке. При этом в статье сделан акцент на такой способ установления отцовства в судебном порядке, как установление факта признания отцовства, который вызывает противоречия на практике, потому что в таком случае установить отцовство конкретного лица представляется затрудненным.*

***Ключевые слова:** дети, ценность, доказательства, судебный порядок, охрана семьи, поддержка семьи, особое производство, заявление, факт признания отцовства, факт отцовства, защита интересов ребенка.*

В настоящее время многие факторы развития современного общества обуславливают возникновение кризиса традиционной семьи, и как следствие – на первое место выдвигаются такие ценности как независимость, карьера, положение в обществе, при этом семья и семейные ценности отходят в далекую перспективу [7]. В результате этого имеют место фактические браки и поэтому увеличивается количество детей, рожденных вне брака, и возникают проблемы относительно установления отцовства в отношении таких детей. При этом следует отметить, что на становление и развитие личности ребенка наиболее благоприятно влияет полноценная семья, состоящая из обоих родителей.

Кроме того, не следует сбрасывать со счетов также и интересы родителей, так как воспитание и содержание ребенка, к рождению которого лицо непричастно, есть не что иное, как реализация чужих родительских прав и исполнение чужих обязанностей, в то время как другое лицо, являющееся фактическим родителем, имеет возможность самоустраниться от своих родительских обязанностей и переложить их на другое лицо. Это отнюдь, не способствует повышению авторитета семейных ценностей в обществе и свидетельствует о дефиците нравственных начал в семейном праве.

Согласно ст. 7 Конвенции о правах ребенка [2] ребенок, насколько это возможно, имеет право знать своих родителей и право на их заботу. Поскольку Российская Федерация является участницей Конвенции о правах ребенка, то в целях реализации обязательств, предусмотренных Конвенцией, в нормах Семейного кодекса Российской Федерации [7] (далее – СК РФ) установлено право ребенка знать своего отца путем закрепления требований об установлении отцовства.

Прежде всего необходимо обратить внимание на то, что в российском законодательстве предусмотрены 3 вида процедур, посредством которых возможно установить происхождение ребенка от конкретного лица (отцовство):

1) установление отцовства в отношении детей, рожденных в браке (п. 2 ст. 48 СК РФ);

2) установление отцовства в отношении детей, рожденных вне брака, в добровольном порядке (п.3 ст.48 СК РФ);

3) установление отцовства в отношении детей, рожденных вне брака, в судебном порядке (ст. ст. 49, 50 СК РФ).

Установление отцовства в судебном порядке, которое осуществляется в порядке искового и особого производства, является наиболее распространенным видом судебной защиты интересов детей. В исковом производстве отцовство устанавливается, когда предполагаемый отец ребенка жив, в этом случае ведется спор о наличии либо отсутствии родительских прав и обязанностей у ответчика. Особое производство имеет место в случае установления факта признания отцовства и факта отцовства. Оба этих юридических факта, подлежащие установлению в порядке особого производства, могут иметь место только при условии, что предполагаемый отец ребенка умер. Отсюда можно сделать вывод, что установление отцовства в судебном порядке возможно 3 способами:

1) установление отцовства в случаях, когда предполагаемый отец жив;

2) установление факта признания отцовства (в случае, если умерший родитель признавал себя отцом ребенка);

3) установление факта отцовства (в случае, если умерший родитель не высказывал намерений о признании себя отцом ребенка).

Судебный порядок установления отцовства является необходимым элементом в системе государственно-правовых мер, направленных на защиту интересов ребенка, родившегося вне брака. Данная судебная процедура представляет собой определенную сложность, однако способствует воспитанию у граждан чувства ответственности перед семьей и обществом. В первую очередь это связано с тем, что «судебные споры об установлении отцовства относятся к категории достаточно сложных дел. Как правило, они продолжительны по срокам рассмотрения и морально тяжелы для всех участвующих в них лиц» [6].

Особого внимания заслуживает возможность установления факта признания отцовства ребенка, родившегося вне брака, в судебном порядке. Условия реализации данной возможности, предоставленной заинтересованным лицам семейным законодательством, регламентированы ст. 50 СК РФ. При анализе указанной нормы можно сделать вывод, что для ее реализации необходимо соблюдать ряд условий. Во-первых, предполагаемый отец ребенка умер и до момента своей смерти признавал себя отцом ребенка. Во-вторых, предполагаемый отец не состоял с матерью ребенка в зарегистрированном браке. При совокупности вышеуказанных обстоятельств норма статьи 50 СК РФ может быть применима судами в порядке особого производства, предусмотренным главой 28 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации [1] при условии, что не возникает спора о праве. При этом установление факта признания отцовства возможно по заявлению, которое может быть подано матерью или опекуном (попечителем) ребенка.

Целью данного института семейного права является подтверждение фактических семейных отношений между ребенком и умершим мужчиной, признавшим себя его родителем. Факт признания отцовства необходим, в частности, для признания ребенка наследником умершего отца и возможности претендовать на его наследство.

Вышеуказанные положения отражены, в том числе в п. 22 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 16.05.2017 №16 «О применении судами законодательства при рассмотрении дел, связанных с установлением

происхождения детей» в случае смерти лица, которое признавало себя отцом ребенка, родившегося 1 марта 1996 года и позднее, но не состояло в браке с его матерью, суд в соответствии со *статьей 50 СК РФ* вправе в порядке особого производства установить факт признания им отцовства.

При этом указано, что в отношении детей, родившихся до 1 октября 1968 года, от лиц, не состоявших в браке, факт признания отцовства в случае смерти лица, которое признавало себя отцом ребенка, может быть установлен судом при условии, что ребенок находился на иждивении этого лица к моменту его смерти либо ранее (*статья 3 Закона СССР от 27 июня 1968 года №2834-VII «Об утверждении Основ законодательства Союза ССР и союзных республик о браке и семье», статья 9 Указа Президиума Верховного Совета РСФСР от 17 октября 1969 года «О порядке введения в действие Кодекса о браке и семье РСФСР»*) [5].

Важным аспектом при рассмотрении вопроса установления факта признания отцовства является то, что конституционность нормы *статьи 50 СК РФ* неоднократно оспаривалась (2013 и 2015 годы) по различным доводам заявителей в Конституционном Суде Российской Федерации. Так, по мнению заявителей оспариваемая норма противоречит *статьям 17 (часть 3), 19, 38 и 64 Конституции Российской Федерации*, поскольку не требует обязательного представления доказательств, с достоверностью подтверждающих происхождение ребенка от конкретного лица (кровное родство).

Рассмотрев приведенные доводы, Конституционный Суд Российской Федерации сделал вывод, что *статья 50 СК РФ* направлена на защиту прав детей, в отношении которых отцовство признавалось лицом, не состоявшим в браке с их матерью, что согласуется с конституционным принципом государственной поддержки и защиты семьи, материнства, отцовства и детства, закрепленным в *статьях 7 (часть 2) и 38 (часть 1) Конституции Российской Федерации (Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 23 апреля 2013 года №580-О [3])*.

Таким образом, данная норма, предусматривающая возможность установления факта признания отцовства, а не процедуру установления отцовства (*статья 49* данного Кодекса), сама по себе не может рассматриваться как нарушающая конституционные права заявителей в указанном ими аспекте [4].

Таким образом, суды при рассмотрении заявления об установлении факта признания отцовства должны руководствоваться гражданско-процессуальным законодательством, а также *статьей 49 СК РФ*, которая предусматривает, что суд при рассмотрении дела об установлении отцовства (в том числе факта признания отцовства) принимает во внимание любые доказательства, с достоверностью подтверждающие происхождение ребенка от конкретного лица. Такие доказательства могут быть получены из объяснений сторон и третьих лиц, показаний свидетелей, письменных и вещественных доказательств, аудио- и видеозаписей, заключений экспертов (*абзац второй части 1 статьи 55 ГПК РФ*) [5].

Анализируя судебную практику по данным категориям дел, можно прийти к выводу, что доказательственная база в каждом случае сугубо индивидуальна – это могут быть различные документы, в которых отец ребенка признает его своим (например, записки, фотографии с подписями, письма); документы, свидетельствующие об участии в воспитании или содержании ребенка, а также о ведении совместного хозяйства с матерью

ребенка; свидетельские показания и т. д., согласно которым можно подтвердить или опровергнуть факт признания отцовства.

Список литературы

1. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 №138-ФЗ // Российская газета. – 2002. – №220; Российская газета. – 2016. – №292.
2. Конвенции о правах ребенка // Одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989, вступила в силу для СССР 15.09.1990 // Сборник международных договоров СССР. – 1993. – Вып. XLVI.
3. Определение Конституционного Суда РФ от 23.04.2013 №580-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданки Кубковой Ольги Викторовны на нарушение ее конституционных прав статьей 50 Семейного кодекса Российской Федерации» // СПС «Консультант Плюс».
4. Определение Конституционного Суда РФ от 17.02.2015 №269-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы граждан Нашатыревой Ларисы Владимировны и Хаустова Максима Вячеславовича на нарушение их конституционных прав статьей 50 Семейного кодекса Российской Федерации» // СПС «Консультант Плюс».
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 16.05.2017 №16 «О применении судами законодательства при рассмотрении дел, связанных с установлением происхождения детей» // Российская газета. – 2017. – №110.
6. Пчелинцева Л.М. Семейное право России: Учебник для вузов. – М., 1999. – С. 248.
7. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 №223-ФЗ // СЗ РФ. – 1996. – №1. – Ст. 16; СЗ РФ. – 2016. – №1. – Ч. I. – Ст. 77.
8. Челомбикская М.П. Ценностные ориентиры современного общества / М.П. Челомбикская, Н.Г. Лавинский // Молодой ученый. – 2011. – №12. – Т. 1. – С. 198–201.

Рябов Дмитрий Эдуардович

магистрант
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ЕВРОПЕЙСКИХ ГОСУДАРСТВ ПО ПРИМЕНЕНИЮ ЭВТАНАЗИИ

Аннотация: *представленная статья является результатом проведенного исследования применения эвтаназии в таких европейских государствах, как Нидерланды, Бельгия, Албания, Швейцария, а также использование опыта данных стран для рассмотрения вопроса о применении эвтаназии в Российской Федерации.*

Ключевые слова: *эвтаназия, самоубийство, болезнь, добровольное лишение жизни, уголовная ответственность.*

Проблема применения эвтаназии в странах Европы в условиях современного мира и ее соотношение с законом представляет особый интерес и необходимость исследования.

Само понятие «эвтаназия» имеет греческие корни и является довольно-таки древним. Умерщвление больных людей практиковалось во

все времена в различных государствах, например, во время греко-персидских войн древние греки нередко добивали товарищей, покалеченных на поле боя, чтобы они не мучились от полученных травм. Такие факты были обнаружены и во время галльской войны между Римской республикой и галльскими племенами. Древние спартанцы имели практику сбрасывать со скалы больных или увечных новорожденных не только, чтобы сбросить с себя груз забот, но и в целях прекращения страданий ребенка.

Если говорить о войнах более позднего периода, то стоит отметить случаи, когда во время Первой и Второй мировых войн солдаты намеренно оканчивали жизнь самоубийством, не имея сил и терпения выдерживать те увечья и страдания, которые были получены на полях сражений.

Термин эвтаназия в его современном эквиваленте был впервые употреблен Ф. Бэконом в XVI веке с целью определения «легкой и безболезненной смерти».

В современном мире эвтаназия – это гуманное прекращение жизни неизлечимо больного человека с его личного согласия либо с согласия его близких родственников с целью избавления его от страданий.

Однако, несмотря на определение гуманности представители философского, медицинского и юридического подходов разделились в мнениях о том, насколько процедура эвтаназии является человеческой и законной.

Российская Федерация запрещает применение данной процедуры, что отражено в Конституции, а также Федеральном законе от 21.11.2011 года №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», статья 49 которого запрещает медицинским работникам осуществление эвтаназии, то есть ускорение по просьбе пациента его смерти какими-либо действиями (бездействием) или средствами, в том числе прекращение искусственных мероприятий по поддержанию жизни пациента [1]. Кроме того, за применение процедуры эвтаназии предусмотрена уголовная ответственность, а именно, квалификация по статье убийство либо оставление в опасности [2].

На сегодняшний день выделяют два типа эвтаназии: активную и пассивную. Пассивная применяется в случаях, когда больной подключен к аппарату искусственного жизнеобеспечения и врачи намеренно отключают человека от системы, поддерживающей жизнь. Активная означает введение больному инъекции или лекарства, гарантирующего быструю и безболезненную смерть [3, с. 48].

В европейских государствах дело обстоит несколько иначе. Первым, кто узаконил процедуру добровольного ухода из жизни тяжело больных и мучительно переносящих болезнь людей, стали Нидерланды в 1984 году. Разрешение на эвтаназию там могут получить граждане не моложе двенадцати лет. Кроме того, врач обязан удостовериться в юридической правоспособности пациента, выразившего желание пройти процедуру эвтаназии, а также в том, осознает ли он характер своих слов и действий, выраженных в просьбе об эвтаназии. 23 сентября 2002 года процедуру узаконила Бельгия. Однако, получить разрешение на проведение процедуры довольно-таки непросто. Тяжелобольной должен получить согласие не менее двух врачей. Доктора, взявшие на себя ответственность и выдавшие разрешение на производство эвтаназии, хранят соответствующие заключения, чтобы доказать, что решение уйти из жизни

было принято больным или родственниками, а не было произведено в результате халатных действий врача. В том случае, если врач установит, что у пациента есть шансы на выздоровление и его болезнь протекает не в острой форме, то согласие выдано не будет. Что касается возрастных ограничений больных, запрашивающих процедуру эвтаназии, то в Бельгии их не существует.

В 1999 году право на получение пассивной эвтаназии получили пациенты, находящиеся на территории Албании, где власти разрешили проведение пассивной эвтаназии. Однако, для ее осуществления необходимо согласие не менее трех родственников. В данном государстве принятие эвтаназии привело к разногласиям, возникшим между правительством и католической церковью, которая ведет пропаганду запрета эвтаназии.

Одним из государств, широко применяемых эвтаназию, стала Швейцария. Начиная с 1941 года, она разрешена в кантоне Цюрих. Вплоть до 2012 года там процветал так называемый суицидальный туризм, так как из-за несовершеннолетних и мягких законов для того, чтобы покончить с жизнью туда приезжали граждане со всего мира, однако, в настоящее время, прибегнуть к процедуре эвтаназии там могут только лишь тяжелобольные граждане.

Таким образом, в XXI веке остро встал вопрос о гуманности и законности применения эвтаназии. С одной стороны, жизнь имеет ценность только тогда, когда она не наделена страданиями. С другой стороны, никогда не знаешь, на что способен человеческий организм, который в любой момент может выздороветь, а мучения останутся в прошлом. Дилемма между правом человека на жизнь и правом на смерть стала дискуссионной в последнее время [4, с. 427].

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что проблема применения эвтаназии не может быть решена только на уровне какого-либо единого государства; международные органы также должны влиять на дальнейшее ее развитие. Необходимо вопрос возможности и разумности применения процедуры на межгосударственном уровне.

Проблема эвтаназии сама по себе выходит далеко за пределы юридических и медицинских категорий, равно как и за пределы юриспруденции и медицины в целом. Проблему эвтаназии необходимо решать с привлечением специалистов из сферы юриспруденции, медицины, частной и общественной морали, религии, этики и психологии. Но при этом необходимо учитывать опыт государств, применяющих эвтаназию как гуманное средство борьбы с тяжкими заболеваниями, чтобы не допустить пробелы в законодательстве и как следствие произвол и некомпетентность во врачебной практике.

Список литературы

1. Федеральный закон от 21.11.2011 года №323-ФЗ (в ред. от 03.04.2017 года) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121895/
2. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 №63-ФЗ (ред. от 17.04.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/
3. Гусейнов А.А. Эвтаназия / А.А. Гусейнов, Р.Г. Апресян // Этика. – М., Гардарики, 2000.
4. Миллард Д.У. Проблема эвтаназии // Социальная и клиническая психиатрия. – 1996. – №4.

Сотникова Наталья Сергеевна

магистрант

ЧОУ ВО «Казанский инновационный
университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»
г. Казань, Республика Татарстан

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕЖИМА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

***Аннотация:** данная работа посвящена проблеме правового режима земель. В статье также представлено разграничение понятий «правовой режим земельного участка» и «правовой режим земель».*

***Ключевые слова:** правовой режим, земельные участки, территория, категория земель, градостроительный регламент.*

Правовой режим земель определяется исходя из их принадлежности к той или иной категории и разрешенного использования в соответствии с зонированием территорий, общие принципы и порядок проведения которого устанавливаются федеральными законами и требованиями специальных федеральных законов. Если земельный участок, из которого образуется предоставляемый земельный участок, был отнесен к определенной категории земель, то образуемые из него земельные участки будут отнесены к той же категории. При этом принятия каких-либо актов органов государственной власти или органов местного самоуправления об установлении категории земель образуемого земельного участка не требуется. Вместе с тем действующим законодательством четко не определено, в каком порядке определяется категория земельного участка, образованного из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, так как объектом кадастрового учета является только индивидуально-определенная недвижимость и сведения о землях в государственный кадастр недвижимости не вносятся. Исходя из утверждений департамента недвижимости Минэкономразвития России, такими документами могут представляться акт о выборе образованного земельного участка, принятый с учетом целевого назначения земель, с приложением схемы расположения земельного участка на кадастровом плане или кадастровой карте соответствующей территории, либо утвержденная в установленном порядке схема расположения земельного участка. Делая вывод, на основании норм земельного законодательства следует, что процедура образования земельных участков предшествует процедуре получения согласия от арендаторов, землепользователей, землевладельцев, залогодержателей земельных участков, из которых при разделе, объединении, перераспределении или выделе образуются земельные участки [1, с. 22]. Исключением могут быть случаи, указанные в подп. 1–3 п. 4 ст. 11.2 ЗК РФ. В соответствии с №221-ФЗ п. 3 ч. 2 ст. 27 «О государственном кадастре недвижимости» одним из оснований для принятия решения об отказе в осуществлении государственного кадастрового учета объекта недвижимости является нарушение предусмотренных федеральными законами требований к образованию объекта недвижимости. Учитывая, что наличие согласия в письменной форме землепользователей, землевладельцев, арендаторов, залогодержателей исходных земельных участков на образование из

них земельных участков является обязательным условием такого образования, проверка наличия такого согласия должна осуществляться органом кадастрового учета наряду с выявлением иных оснований для принятия решения об отказе в осуществлении государственного кадастрового учета образуемых земельных участков [2, с. 18]. Акт согласования на бумажном носителе, имеющий на обратной стороне схему расположения земельного участка, подписывается всеми собственниками смежных земельных участков. Если быть более точными то, следует заключить соглашение об образовании нового земельного участка. Собственниками могут выступать как физические, так и юридические лица. Образование земельных участков может производиться по решению суда и согласия в подобных случаях получать не нужно (подп. 2 п. 4 ст. 11.2 ЗК РФ). Например, в постановлении Арбитражного суда Западно-сибирского округа на требование о признании права на образование земельного участка, расположенного на сформированном земельном участке, необходимого для эксплуатации объекта недвижимости, принадлежащего на праве собственности заявителю, обязанность муниципалитета утвердить схему расположения участка, суд ссылается на данную норму: «Также нормой данного пункта (п. 4 ст. 11.2 ЗК РФ) определено, что такое согласие не требуется в случае образования земельных участков на основании решения суда, предусматривающего, в том числе, перераспределение земельных участков в обязательном порядке» [3]. Особенностью процедур объединения и перераспределения земельных участков является то, что они возможны лишь для смежных участков. Общими для всех видов образования земельных участков являются правила, закрепленные в ст. 11.9 ЗК РФ. Подавляющее большинство указанных в данной статье требований заимствованы из Федерального закона «О землеустройстве» и Федерального закона «О государственном кадастре недвижимости». Общими требованиями к образованию земельных участков считаются, соблюдение правил о максимальном и минимальном размерах земельных участков. В таком виде, например, раздел земельного участка определенного вида разрешенного использования на несколько земельных участков возможен до определенного предела – минимального размера земельного участка определенного вида разрешенного использования или цели, для которой земельный участок был предоставлен. Максимальные и минимальные размеры земельных участков, предоставляемых гражданам в собственность из находящихся в государственной или муниципальной собственности земель, устанавливаются нормативно-правовым актом субъекта РФ.

В градостроительном регламенте содержатся нормы, определяющие предельные размеры земельных участков, принадлежащих частным или юридическим лицам. Правовая экспертиза документов, представленных на государственную регистрацию, включает:

1. Соблюдение требований законодательства о виде разрешенного использования (п. 4 и п. 5 ст. 11.9 ЗК РФ). Образование земельных участков и установление обременений в отношении них не должно препятствовать использованию земельных участков и объектов недвижимости на них расположенных в соответствии с ранее установленным для них видом разрешенного использования или цели их использования. Хотя, вид разрешенного использования после раздела земельного участка может быть изменен в установленном порядке.

2. Соблюдение требований к границе. Не допускается при образовании земельных участков пересекать границы муниципальных образований и (или) границы населенных пунктов, а также границ кадастрового и территориального деления. На практике же это требование не соблюдается в полной мере только по одной причине, так как в большинстве регионов России границы муниципальных образований и населенных пунктов не определены надлежащим образом или процедура их установления не доведена до конца, границы не установлены на местности.

3. Не допускается вкрапливание, вклинивание, чересполосица, изломанность границ, невозможность размещения объектов недвижимости и другие препятствующие рациональному использованию и охране земель недостатки. Этот запрет был закреплен в Федеральном законе «О землеустройстве» (ст. 16) от 18.06.2001 №78-ФЗ, однако в связи с внесением в него изменений, указанная статья была исключена. А в Земельный кодекс была введена лишь редакцией от 22.07.2008, и это привело к хаотичному установлению границ земельных участков в период отсутствия данной нормы.

Федеральными законами могут быть установлены и иные требования к образованию земельных участков. Так, например, ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» устанавливает требования о том, что образуемые земельные участки должны относиться к одной категории земель (п. 6 ч. 2 ст. 27); о том, что к образуемым земельным участкам должен быть обеспечен доступ (проход, проезд), в том числе путем установления сервитута (права ограниченного пользования чужими земельными участками). По общему правилу все действия (например, раздел, объединение, перераспределение) с земельными участками, могут применяться к участкам, стоящим на государственном кадастровом учете. Это означает, что проведение, допустим, процедуры объединения земель, не представляется возможным, так как при объединении исходный земельный участок должен прекратить свое существование. Такой же порядок распространяется и на право безвозмездного срочного пользования земельным участком, который предоставляется в качестве служебного надела на основании решения организации. Причем такая организация не обязательно должна являться собственником земельного участка. От имени собственника вправе выступать только исполнительные органы государственной власти или органы местного самоуправления, если речь идет о землях, находящихся в государственной или муниципальной собственности, а также граждане или юридические лица, если такие земельные участки принадлежат им на праве собственности. Таким образом, выбор варианта продолжения договорных отношений оставлен законодателем на усмотрение сторон [4].

На основании вышеизложенного можно сказать о том, что для практики особое значение имеет понятие «правовой режим земельного участка», под которым понимается установленный законодательством порядок использования и оборота земельного участка как объекта земельных правоотношений. В отличие от понятия «правовой режим земель» данное определение имеет частный характер, поскольку воздействует на поведение частных субъектов правоотношений – граждан и юридических лиц, являющихся правообладателями земельных участков.

Хотя понятие правового режима земельных участков изначально появилось как заимствованное от понятия «правовой режим земель», поскольку земельные участки всегда располагаются на определенных землях и на них, соответственно, распространяется и правовой режим соответствующих земель, особенности развития и содержания земельных отношений обуславливают самостоятельное юридическое значение и содержание понятия «правовой режим земельного участка». Общее и неотъемлемое содержание правового режима земельных участков определяется нормой ЗК РФ, устанавливающей основную обязанность всех правообладателей земельных участков использовать земельные участки в соответствии с их целевым назначением и принадлежностью к той или иной категории земель и разрешенным использованием.

Список литературы

1. Чередников А.В. Градостроительное зонирование как средство обеспечения публичных экологических и частных интересов: Дис. ... канд. юрид. наук / А.В. Чередников. – М., 2012. – 197 с.
2. Воробьева Л.В. Земельное право / Л.В. Воробьева. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2009. – С. 16–25.
3. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 27.11.2015 г. №Ф04–25547/2015 по делу №А46–840/2015.
4. Богданова А.В. Постатейный научно-практический комментарий к Земельному кодексу Российской Федерации / А.В. Богданова, О.В. Гутарина; под ред. А.А. Ялбулганова // СПС Консультант Плюс. – 2014.
5. Законодательство в сфере гражданско-правового регулирования образования земельных участков и изменения их границ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=892556> (дата обращения: 23.05.2017).

Тюмина Екатерина Вячеславовна
магистрант

Кичалюк Ольга Николаевна
канд. юрид. наук, доцент, заведующая кафедрой

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

НОВОВВЕДЕНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В 2017 ГОДУ

Аннотация: в данной статье затронута актуальная тема для предпринимателей – изменение налогообложения индивидуальных предпринимателей, изменения в упрощенной системе налогообложения. Рассмотрен льготный период, который предоставляется индивидуальным предпринимателям.

Ключевые слова: УСН, ЕСНН, КБК, налог на имущество, налоговые каникулы.

В России встречается во многих случаях мошенничество со стороны частных предпринимателей и в организациях. Этот вопрос заинтересовал

правительство в 2016 году и остается актуальным и на данный момент. Для прозрачности ведения бизнеса разработали реформы касающиеся налоговую сферу.

Изменения затронули упрощенную систему налогообложения, также изменилась оплата страхового взноса.

С 2017 года начала действовать налоговая реформа, которая относится ко всем компаниям и индивидуальным предпринимателям. Вступила в действие с 1 января 2017 года, и стала называться ЕССС – единый социальный страховой сбор (данный страховой взнос включили множество изменений и поправок в законодательные акты, и кодексы).

Сущность такого взноса заключается в следующем, предприниматели до введения данного закона платили в Пенсионный Фонд России (взнос на пенсионное и медицинское страхование) и Фонд социального страхования (взносы по травматизму и на социальное страхование работников). При оплате этих взносов заполнялось три платежа и вписывали свои данные в КБК- код бюджетной классификации.

Затруднения с данной процедурой при перечислении взносов в фонды вызывали неудобства, так как происходила путаница, что и стало немаловажной причиной для создания Единого Социального страхового сбора, он заменяет все взносы и образует единый платеж в единый КБК. КБК был утвержден Приказом Минфина РФ от 07.12.2016 №230н. За исполнением данного платежа наделены налоговые инспекторы, которые занимаются проверкой удаленно или при выездных поездках страхователей.

Значительные изменения заметны в Упрощенной системе налогообложения (УСН), изначально система УСН была создана для снижения нагрузки на малый и средний бизнес. Изменения УСН предусмотрены Постановлением Правительства РФ от 07.07.2016 N 640, в которых говорится об увеличении остаточной стоимости предельной величины. При использовании предпринимателями данного режима, величина остаточной стоимости достигает 150 млн руб. за отчетный период. Если же остаточная стоимость предельной величины превышает лимит то предприниматель лишается возможность УСН.

В 2017 году вступил в силу Закон от 03.07.2016г. №238-ФЗ «О независимой оценке квалификации». Стимуляция, участвующая в оценке, примером является введение положения об учете ее стоимости в расходах по налогу при применении УСН (пп. 33 п. 1 ст. 346.16 НК РФ). Затраты подлежат тем же правилам, которые действуют при учете стоимости независимой оценки квалификации в расходах по налогу на прибыль, это позволяет увеличить круг предпринимателей, которым доступен данный режим. Предприниматели, которые хотят сменить ОСНО на УСН, для них это возможно, если прибыль за предшествующие девять месяцев деятельности не превысит 59 миллионов рублей.

Изменения в УСН для индивидуальных предпринимателей в 2017 предполагается в будущем зарегистрировать на каждого человека, работающего по данному режиму, представительство. Предполагается ввести налоговые каникулы для индивидуальных предпринимателей. В течении двух лет введения бизнеса, предприниматель сможет использовать нулевую ставку.

Радостной новостью для предпринимателей является то, что при УСН они могут избежать оплату налога на имущество (имеются исключения в

законопроекте, направленные на исключение возможности обмана, для уточнения особенностей необходимо поговорить с представителем налоговой службы).

При переходе на Упрощенную систему налогообложения властей необходимо предупреждать в отдельном порядке отдельно, в обязательном порядке.

Присылать письменное уведомление в налоговую службу, для того чтоб в конце года не возникало никаких лишних вопросов.

Преимуществом конечно же является нововведения налоговые изменения в 2017 году для УСН, в которых уменьшается бумажная отчетность, что упрощает ведение предпринимательской деятельности.

У предпринимателя появляется возможность вести свой индивидуальный налоговый учет, при этом он сам выбирает, с какого объекта он будет получать доход в период ведения деятельности, на специальном режиме, и оплата налогов будет производится с данного объекта. Преимущество заключается и в том, что при данной системе предприниматель не будет вынужден скрывать свои доходы, и заниматься законной деятельностью, не боясь потерять свой бизнес.

Многие эксперты считают, что с данными нововведениями смогут позволить российскому бизнесу быстро развиваться и крепнуть.

Выводы о новой системе можно будет сделать только спустя время, когда данная система проявит свои положительные и отрицательные стороны на деле.

Список литературы

1. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» (1997–2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (дата обращения: 23.03.2017).
2. Российский налоговый портал (2006–2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://taxpravo.ru/analitika/statya-374170-edi> (дата обращения: 23.03.2017).
3. Кодификация РФ (2015–2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rulaws.ru/nk-rf-chast-1/> (дата обращения :23.03.17).

Тюрикова Яна Дмитриевна

магистрант

Юридический институт

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный

университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»

г. Владимир, Владимирская область

КОРРУПЦИЯ В СУДЕБНОЙ СИСТЕМЕ РФ

***Аннотация:** коррупция как правовой феномен существует во всех государственных органах, не минуя судебную систему. Существующий порядок отбора кандидатов на должность судьи во многом провоцирует развитие коррупции, несмотря на проводимые реформы. Рассмотрению этого вопроса и посвящена данная статья.*

***Ключевые слова:** коррупция, судебная система РФ.*

Статьей 5 Федерального конституционного закона от 31.12.1996 №1-ФКЗ «О судебной системе Российской Федерации» устанавливается

самостоятельность и независимость судей. Часть 1 гласит: «суды осуществляют судебную власть самостоятельно, независимо от чьей бы то ни было воли, подчиняясь только Конституции Российской Федерации и закону» [4]. Судья – особо значимая должность в любой системе государственного управления. Так как любое вмешательство в деятельность суда нарушило бы принцип самостоятельности и независимости отправления правосудия, в настоящей статье будет рассмотрена проблема коррупции в судебной системе как фактора, препятствующего надлежащей реализации функции судьи.

Проявления коррупции в судах общей юрисдикции стирают базовые принципы осуществления правосудия, снижают авторитет судебной власти, подрывают доверие народа к суду и правоохранительным органам. Недоверие к суду со стороны граждан формируется чаще всего на основе негативных примеров. Даже единичный случай судебного взяточничества может надолго очернить весь судейский корпус, нанести непоправимый урон престижу всей судебной системы. Как свидетельствуют результаты социологических исследований, показатели доверия населения к суду далеко не идеальны. Так, по данным, полученным фондом «Общественное мнение» (ИНДЕМ), россияне не доверяют судам и уверены, что большинство судей берут взятки (67% опрошенных), и лишь 12% назвали их честными и неподкупными; 47% уверены, что суды чаще выносят несправедливые приговоры, а 24% опрошенных считают, что справедливые приговоры бывают редко [3].

Профилактика коррупции предполагает применение разнообразных мер, в том числе и правовых. К их числу можно отнести предъявление специальных требований к лицам, претендующим на судейские должности. В науке указывается, что существующий порядок назначения, срок пребывания в должности председателей судов и их заместителей свидетельствуют о наличии в судебной системе жесткой судебной иерархии, которая приводит к ослаблению гарантий независимости судей, потенциально создает определенную почву для воздействия на них со стороны представителей органов законодательной и исполнительной власти, а также возможных злоупотреблений со стороны самих председателей судов и их заместителей. Рядовые судьи находятся в большой зависимости от председателя суда, сами председатели судов зависимы от председателей вышестоящих судов, а те, в свою очередь, – от Президента РФ и его Администрации.

Переход на систему выборов председателей федеральных судов и их заместителей, а также недопустимость неоднократного избрания одного и того же лица на соответствующую должность руководителя суда, возможно, позволят укрепить гарантии независимости судей. Введение механизма выборности председателей судов должно быть поэтапным и начинаться с районных судов. Полномочия этих выбранных лиц должны быть ограничены небольшим сроком – максимум тремя годами. Предлагаемые меры будут гарантией ответственности председателей судов перед избравшими их судьями, а также позволят им противостоять давлению вышестоящего судебного начальства, руководителей других ветвей власти, бизнеса, помогут свести к минимуму коррупцию в судебной системе [2].

Федеральным законом от 25.12.2008 №274-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О противодействии коррупции» были внесены изменения в Закон о статусе судей; в частности ст. 4 содержит дополнительное требование к кандидату на должность судьи: им может быть гражданин Российской Федерации, не имеющий гражданства иностранного государства либо вида на жительство или иного документа, подтверждающего право на постоянное проживание гражданина Российской Федерации на территории иностранного государства [5].

Необходимо также отметить, что данным Федеральным законом было повышено требование к стажу работы по юридической специальности, необходимому для назначения на должность судьи. Если до внесения изменений в ст. 4 Закона о статусе судей в стаж работы по юридической профессии включалось время работы на требующих юридического образования должностях, то теперь в стаж работы включается время работы на требующих высшего юридического образования должностях.

Н.А. Гущина указывает, что необходимо на законодательном уровне разработать механизмы, с помощью которых можно было бы «отсеивать» лиц, недостойных судейской мантии, уже на стадии подбора судейских кадров. В данной сфере отмечается положительный опыт Высшей квалификационной коллегии судей РФ, осуществляющей тщательный отбор кандидатов на должность военных судей, где рекомендации получают далеко не все претенденты в судьи [3].

Несомненно, коррупция как феномен имеет место не только при назначении судей, но и при отправлении правосудия. Однако здесь существуют реальные механизмы воздействия на судей, как то привлечение к ответственности, вплоть до уголовной. С сожалением стоит отметить, что практика привлечения к уголовной ответственности судей за совершение преступлений коррупционной направленности существует, и искоренение ее — дело как законодателя, связанное с принятием нормативно-правовых актов, исключающих коррупционный фактор, так и лиц, принимающих решение о назначении на должности судей лиц, обладающих исключительным набором качеств [1].

Список литературы

1. Барщевский М. Рассудим честно. Тысячи раскрытых дел по коррупции не совпадают с судебной статистикой // Российская газета. Неделя. — 21.02.2013. — №6014 (38).
2. Гравина А.А. Организация и деятельность судов общей юрисдикции: новеллы и перспективы: Монография / А.А. Гравина, В.П. Кашепов, О.В. Макарова [и др.]; отв. ред. В.П. Кашепов. — М., 2016. — СПС «КонсультантПлюс».
3. Гущина Н.А. Независимость судей и проблемы коррупции в судах // Современное право. — 2015. — №11. — СПС «КонсультантПлюс».
4. Федеральный конституционный закон от 31.12.1996 №1-ФКЗ «О судебной системе Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. — 06.01.1997. — №1. — Ст. 1.
5. Федеральный закон от 25.12.2008 №274-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О противодействии коррупции» // Собрание законодательства РФ. — 29.12.2008. — №52. — Ч. 1. — Ст. 6229.

Фабер Ида Владимировна

магистрант

ФГАОУ ВО «Северный (Арктический) федеральный
университет им. М.В. Ломоносова»
г. Архангельск, Архангельская область

ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОФИЛАКТИКИ БЕЗНАДЗОРНОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ В РФ

***Аннотация:** в работе рассмотрены такие понятия, как «безнадзорность», «комиссия по делам несовершеннолетних и защите их прав», а также представлен анализ проблемы по нормативному регулированию профилактики безнадзорности несовершеннолетних в РФ.*

***Ключевые слова:** безнадзорность, комиссия по делам несовершеннолетних, защита прав несовершеннолетних, профилактика, несовершеннолетних.*

Основы правового регулирования отношений, возникающих в связи с деятельностью по профилактике безнадзорности несовершеннолетних, определены Федеральным законом от 24 июня 1999 г. №120-ФЗ «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних». Несмотря на принимаемые, на государственном уровне меры по снижению безнадзорности несовершеннолетних в обществе, профилактика этого антисоциального явления недостаточно эффективна [1].

На данный момент координирующим органом является комиссия по делам несовершеннолетних и защите их прав [1]. КДНиЗП обязаны обеспечить полную координацию работы по профилактике безнадзорности несовершеннолетних, но в настоящее время они не могут в полной мере выполнить свою функцию по причине отсутствия достаточными правовыми, кадровыми и организационными возможностями.

Говоря об организации профилактики безнадзорности несовершеннолетних, которые осуществляют КДНиЗП на местном уровне, комиссии зачастую либо отсутствуют, либо их деятельность организуется на общественных началах, и имеют формальный характер.

Недостаточная эффективность профилактики на современном этапе обусловлена несовершенством организационных факторов, среди которых отмечается разрозненность деятельности основных институтов профилактики безнадзорности [2].

Традиционно субъектами профилактики безнадзорности несовершеннолетних выступают образовательные организации, как наиболее близкий институт социализации несовершеннолетних. Так же в этой работе принимают участие учреждения социальной защиты, здравоохранения, правоохранительных органов. Проблемы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних носят междисциплинарный характер.

Профилактика безнадзорности несовершеннолетних должна реализовываться специалистами всех субъектов профилактической работы, строиться на основе учета особенностей личности несовершеннолетних и их

окружения, условий семейного воспитания. В настоящее время можно говорить о том, что каждый из субъектов профилактики безнадзорности и беспризорности реализует свои задачи без учета возможностей других субъектов, что не обеспечивает системность и комплексность проводимых мероприятий [2].

В настоящее время можно говорить о том, что каждый из субъектов профилактики безнадзорности и беспризорности реализует свои задачи без учета возможностей других субъектов, что не обеспечивает системность и комплексность проводимых мероприятий.

Всё вышеописанное позволило нам подвести итог в отношении к данному социальному явлению. «Запущенность» детской безнадзорности, укоренение синдрома безнадзорности в России говорят о необходимости введения новых Федеральных Законов, о создании конкретизированной и стандартизированной программы профилактики безнадзорности, а также регулирование ответственности за невыполнение мер по осуществлению профилактики.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.06.1999 №120-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.07.2016).
2. Богданов А.В. Основные направления деятельности полиции по профилактике безнадзорности и правонарушений среди несовершеннолетних / А.В. Богданов, Е.Н. Хазов // Вестник Московского университета МВД России. – 2015. – №1. – С. 158–161.
3. Подросток и улица: стратегия профилактики безнадзорности Учебное пособие / Под общ. ред. проф. С.А. Расчетиной. – СПб.: Изд-во Буковского, 2005. – С. 244.

Чуприна Константин Игоревич

студент

Медведев Сергей Сергеевич

канд. юрид. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

ВЛИЯНИЕ ВЕРХНЕГО ПРЕДЕЛА САНКЦИИ НА КОЛИЧЕСТВО СОВЕРШАЕМЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Аннотация: *представленная статья посвящена вопросу влияния верхнего предела санкции за уголовное преступление на количество совершаемых преступлений. Актуальность данной проблемы не может вызывать сомнений, ведь она вызывает дискуссии не только среди юристов, но и среди других ученых.*

Ключевые слова: *размер санкции, влияние санкции, совершаемые преступления, уголовное право.*

С древнейших времен наказание используется, как инструмент предотвращения нежелательного для общества поведения индивида. С

развитием техники легализма и методики раскрытия преступлений, менялись и санкции за их совершение.

Одним из древнейших принципов уголовного права является «талион» (Талион (лат. *tālio*, от *talis* – такой же) – принцип назначения наказания за преступление, согласно которому мера наказания должна воспроизводить вред, причинённый преступлением («око за око, зуб за зуб»), который предусматривает наказание, равное совершенному преступлению. Он был известен даже первобытным народам. Данный принцип имел, явно, гуманистический характер: стремление уравнивать наказание с размером причиненного ущерба. Иногда данный подход к назначению наказания доходил до абсурда. Например, в Гвинее мужчина, чья супруга была уличена в прелюбодеянии, был вправе совершить такое же преступление с женой виновного, а в Абиссинии (современные Эфиопия и Эритрея) родственник убитого чьим-либо неосторожным падением с дерева мог в таких же условиях сам броситься с дерева на неосторожного правонарушителя. В Российском праве данный принцип тоже нашел свое применение: в Соборном уложении 1649 года предписывалось за телесные повреждения наказывать преступника тем же: «отсечет руку или ногу, или нос, или ухо, или губы отрежет, или глаз выколет... самому ему то же учинить». Разбойников дозволялось пытать в праздники, так как они сами в праздники бьют, мучат и огнём жгут.

Тем не менее, с развитием юридической техники, человечество стало осознавать несостоятельность подобного подхода к наказанию: в одних странах шли на снижение санкций, а в других странах, наоборот, наказания ужесточались. Все это имело только одну цель – снизить количество совершаемых преступлений.

К примеру, в средневековой Руси было широко распространено фальшивомонетничество, с которым государство боролось самыми жестокими способами, применяя, в основном, смертную казнь. История помнит Федора Жеребца, который, будучи новгородским литейщиком, лил слитки из менее качественного серебра, чем того требовала норма, добавляя в них недрагоценные металлы. Когда преступление было раскрыто, его, а также еще восемнадцать подельников, умертвили путем сбрасывания моста, а имущество разграбили. Дело было настолько известным, что из-за данного инцидента в Великом Княжестве Литовском отказались от использования слитков-гривен, как средства платежа [2], но на Руси как были фальшивомонетчики, так они и оставались, ведь уровень раскрываемости подобных преступлений был крайне низок. Федора Жеребца раскрыли только потому, что в Новгороде вспыхнуло восстание, связанное с «похудением денег» [3]. В целом, для подобных преступлений был характерен высокий уровень латентности, что и являлось главной причиной того, почему люди были готовы рискнуть своей жизнью. Данная проблема была решена только тогда, когда на Руси стали повально использовать в торговле весы, что позволило раскрывать фальшивомонетчиков, как говорится, на месте. Тогда и фальшивомонетчики пропали.

На данный момент, как и в древнейшие времена, актуален вопрос, влияет ли суровость наказания на количество совершаемых преступлений? Одни ученые говорят, что да, суровое наказание заставляет потенциального преступника передумать совершать наказуемое деяние. Другие уче-

ные, напротив, заявляют, что размер санкции не имеет практически никакого воздействия на преступника, утверждая, что только уровень раскрываемости заставляет отказаться от совершения преступления.

Гордон Таллок, профессор экономики и политических исследований Университета шт. Аризона, провел достаточно крупное исследование, целью которого являлось выяснить, как степень раскрываемости отдельных категорий преступлений влияет на частоту их совершения.

Сложилось три позиции, объясняющие необходимость наказания преступников. Первая из них – морально-этическая; ее Г. Таллок вообще отказывается обсуждать, так как она не связана с экономическим подходом к изучению общества. Для экономиста более интересны два других мнения о необходимости наказания: первое, что наказание сдерживает преступление, и второе, что наказание способно исправить преступника.

Если углубиться в историю, то можно заметить, что до XIX в. о наказании как методе исправления преступника нигде не упоминалось. Возможно, это объясняется тем, что долгое время наказания мало воздействовали на нравственность преступника. Но с распространением тюремного заключения идея исправления преступника постепенно стала преобладающей, пока совсем не вытеснила идею сдерживания. Предполагалось, что тюрьма – это место, где у заключенного будет время и благоприятная возможность раскаяться в своих грехах и принять одобряемую обществом линию поведения.

Некоторые ученые исследуют общественную опасность преступлений в сфере высоких технологий [4]. Их стоит выделить в отдельную категорию, ибо им свойственен высокий уровень латентности, что побуждает совершать преступления.

Другие исследователи также выделяют неправомерные действия, совершаемые юридическими лицами [5].

До 1950-х гг. не предпринималось никаких научно обоснованных попыток проверить, каков устрашающий эффект наказания. Только в 50-е гг. было проведено несколько исследований о том, какое наказание более эффективно для сдерживания убийц – смертная казнь или пожизненное заключение. Удалось установить, что пожизненное заключение – более эффективное средство снижения преступности. Это можно подтвердить, вернувшись к истории фальшивомонетчества. Даже несмотря на то, что стены монетных дворов обешивали головами пойманных фальшивомонетчиков, данное преступление все равно было распространено до момента, пока с ним не научились бороться при помощи весов.

Статистическое исследование эффекта сдерживания является довольно трудным, потому что угроза наказания – не единственный фактор, влияющий на частоту совершения преступлений. Уровень преступности зависит и от многих других факторов – таких, как степень урбанизации, демографический состав населения, экономическое расслоение общества и т. д. Есть специальные статистические методы, которые принимают во внимание все эти факторы, и сейчас они стали вполне доступными для экономистов.

Первое серьезное исследование этой проблемы было проведено одной из студенток Гэри Беккера – Арлин Смигель Лейбович [6]. Она брала в качестве исходных данные об уровне преступности в каждом штате США, сравнивая их со строгостью наказания (средними сроками тюремного заключения) и его

вероятностью (процентом преступлений, за которые преступник был пойман и наказан). Результаты, полученные А.С. Лейбович, показали однозначный эффект сдерживания в отношении каждого из изученных преступлений: когда другие факторы были одинаковы, в штатах с более строгими наказаниями наблюдалось меньшее количество преступлений. При этом такие более тяжкие преступления, как изнасилования и убийства, сдерживались лучше, чем кражи со взломом (burglary) и грабежи (robbery).

Социологов часто волновал вопрос, что сильнее сдерживает преступность – тяжесть наказания или его вероятность. По мнению Г. Таллока, этот вопрос не принципиален. Предположим, у потенциального преступника есть выбор между двумя системами наказания: по одной у совершившего кражу есть 1 из 100 шансов попасть в тюрьму на один год, а по другой – только 1 из 1000 шансов, но на 10 лет. Не очевидно, что эти две системы наказания принципиально по-разному воздействовали бы на преступников. Г. Таллок предлагает считать приемлемой мерой наказания средний срок наказания и вероятность его наложения, взятые воедино.

Чтобы наказание обладало сдерживающим эффектом, потенциальные преступники должны иметь хотя бы некоторую информацию о строгости наказания и их вероятности при различных преступлениях. Эту информацию они могут получить, прежде всего, из криминальной хроники в газетах. Несомненно, если улучшить знания населения об уголовном законодательстве, то и сдерживающий эффект наказания был бы сильнее.

Таким образом, на основании исследований, проведенных Гордоном Таллоком, можно предположить, что усиление строгости санкции слабо влияет на частоту совершения преступлений. Гораздо сильнее влияет то, как часто такие преступления раскрывают, а также как хорошо об этом уровне раскрываемости осведомлен сам преступник.

По нашему мнению, чтобы снизить количество совершаемых преступлений, необходимо вкладываться в развитие криминалистических технологий, а при помощи средств массовой информации оповещать население об успехах правоохранительных органов. Более того, такие успехи следует приукрашивать, дабы они имели больший эффект на потенциальных преступников.

Список литературы

1. Уголовное право Российской Федерации (Особенная часть): Учебное пособие / Е.В. Бочаров, В.И. Шульга. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. – 324 с.
2. Шталенков И. Платежные слитки-гривны в денежном обращении ВКЛ // Банковский вестник. – февраль 2006. – С. 27.
3. Славянская энциклопедия. – Olma Media Group, 2004. – Т. 1. – С. 408.
4. Медведев С.С. Общественная опасность мошенничество в сфере высоких технологий как основание его криминализации // Общество и право. – 2008. – №3. – С. 164-166.
5. Кондратов М.А. Отражение проблемы об определении юридического лица как субъекта преступления в современном уголовном законодательстве России / М.А. Кондратов, С.С. Медведев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – №108. – С. 107-119.
6. Leibowitz A.S. Does Crime Pay: An Economic Analysis (Unpublished Master's thesis. Columbia University, 1965).
7. Г. Таллок. Сдерживают ли наказания преступность? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/1/n1-15.shtml> (дата обращения: 26.05.2017).

Для заметок

Научное издание

**НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ОБЩЕСТВО:
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Том 2

Сборник материалов

V Международной научно-практической конференции
Чебоксары, 27 мая 2017 г.

Редактор *Т.В. Яковлева*

Компьютерная верстка и правка *С.Ю. Семенова*

Подписано в печать 15.06.2017 г.

Дата выхода издания в свет 27.06.2017 г.

Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.

Гарнитура Times. Усл. печ. л. 16,0425. Заказ К-227. 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