



Интерактивплюс
Центр Научного Сотрудничества

НОВОЕ СЛОВО В НАУКЕ: стратегии развития

Том 2



Сборник материалов II Международной
научно-практической конференции

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»

Новое слово в науке: стратегии развития

Том 2

Сборник материалов
II Международной научно-практической конференции

Чебоксары 2017

УДК 001

ББК 72

Н74

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

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

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

Редакционная

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

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

Яковлева Татьяна Валериановна, ответственный редактор
Семенова Светлана Юрьевна, ведущий редактор

Дизайн

обложки: **Фирсова Надежда Васильевна**, дизайнер

H74 Новое слово в науке: стратегии развития : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 22 окт. 2017 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – 244 с.

ISBN 978-5-9500865-7-1

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

Сборник размещен в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ).

ISBN 978-5-9500865-7-1

DOI 10.21661/a-517

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 имени И.Н. Ульянова», Актюбинским региональным государственным университетом имени К. Жубанова и Кыргызским экономическим университетом имени М. Рыскулбекова представляют сборник материалов по итогам II Международной научно-практической конференции «**Новое слово в науке: стратегии развития**».

В сборнике представлены статьи участников II Международной научно-практической конференции, посвященные приоритетным направлениям развития науки и образования. В 138 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. Экология
2. Экономика.
3. Юриспруденция.

Авторский коллектив сборника представлен широкой географией: городами России (Москва, Санкт-Петербург, Белгород, Верхний Уфалей, Волгоград, Вологда, Воронеж, Горно-Алтайск, Екатеринбург, Иваново, Иркутск, Иошкар-Ола, Казань, Калининград, Кемерово, Киров, Краснодар, Красноярск, Кронштадт, Липецк, Магнитогорск, Нальчик, Нижнекамск, Нижний Новгород, Новороссийск, Новосибирск, Омск, Оренбург, Петрозаводск, Самара, Саратов, Симферополь, Смоленск, Старый Оскол, Стерлитамак, Сургут, Тамбов, Томск, Тула, Тюмень, Уфа, Ханты-Мансийск, Чебоксары, Челябинск, Череповец, Шахты, Якутск, Ярославль), Латвийской Республики (Рига), Кыргызстана (Бишкек) и Республики Казахстан (Караганда, Костанай).

Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева, Ивановская государственная сельскохозяйственная академия им. Д.К. Беляева, Московская государственная академия ветеринарной медицины и биотехнологии – МВА им. К.И. Скрябина, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Российская таможенная академия), университеты и институты России (Балтийский федеральный университет им. И. Канта, Башкирский государственный университет, Белгородский государственный институт искусств и культуры, Белгородский государственный национальный исследовательский университет, Волгоградский государственный социально-педагогический университет, Волгоградский государственный университет, Вологодский институт права и экономики Федеральной службы исполнения наказаний, Воронежский государственный лесотехнический университет им. Г.Ф. Морозова, Воронежский государственный медицинский университет им. Н.Н. Бурденко, Воронежский государственный университет, Вятский государственный университет, Горно-Алтайский государственный университет, Государственный морской

университет им. адмирала Ф.Ф. Ушакова, Государственный университет морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова, Донской государственный аграрный университет, Донской государственный технический университет, Иркутский государственный университет, Казанский государственный энергетический университет, Кемеровский государственный институт культуры, Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет), Краснодарский университет МВД России, Краснодарское высшее военное авиационное училище лётчиков им. Героя Советского Союза А.К. Серова, Кронштадтский морской кадетский военный корпус Минобороны России, Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, Липецкий государственный технический университет, Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, Международный институт экономики и права, Московский городской педагогический университет, Московский государственный областной университет, Московский гуманитарный университет, Московский политехнический университет, Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет, Национальный исследовательский Томский государственный университет, Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минаева, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Оренбургский государственный педагогический университет, Петрозаводский государственный университет, Поволжский государственный технологический университет, Российский государственный университет правосудия, Российский государственный университет туризма и сервиса, Российский университет транспорта (МИИТ), Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Ростовский государственный университет путей сообщения, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Самарский государственный экономический университет, Самарский национальный исследовательский университет им. академика С.П. Королева, Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Саратовский национальный исследовательский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, Северо-Западный государственный медицинский университет им. И.И. Мечникова, Сибирский государственный университет науки и технологий им. академика М.Ф. Решетнева, Сибирский государственный университет путей сообщения, Смоленский государственный университет, Сургутский государственный университет, Тамбовский государственный технический университет, Томский государственный архитектурно-строительный университет, Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого, Уральский государственный экономический университет, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, Уфимский государственный авиационный технический университет, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский государственный университет, Череповецкий государственный университет, Югорский государственный университет, Южно-Уральский государственный университет (НИУ), Южный федеральный университет, Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Латвийской Республики (Институт транспорта и связи), Кыргызстана (Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына) и Республики Казахстан (Карагандинский государственный университет им. академика Е.А. Букетова, Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова).

Большая группа образовательных учреждений представлена техникумами и военными училищами, школами и детскими садами, а также научными учреждениями.

Участники конференции представляют собой разные уровни образования и науки от докторов и кандидатов наук ведущих вузов страны, профессоров и доцентов, аспирантов, курсантов, магистрантов и студентов до преподавателей вузов, учителей школ и воспитателей детских садов, а также научных сотрудников.

Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, участие во II Международной научно-практической конференции «**Новое слово в науке: стратегии 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

ЭКОЛОГИЯ

<i>Белоусова Г.</i> Потенциальный вред окружающей среде сточными водами и илами, содержащими ртуть.....	10
<i>Сабодина Е.П., Мельников Ю.С.</i> К вопросу о необходимости завершения цикла краснокнижных и близких к ним научно-философских работ по особой охране почв на примере научной и экспозиционной деятельности отдела «Природная зональность и почвообразование» МЗ МГУ им. М.В. Ломоносова	12

ЭКОНОМИКА

<i>Алабугин А.А., Щелконогов А.Е.</i> Проблемы и методы повышения качества управления технологическим развитием промышленного предприятия	15
<i>Алексеева М.А., Федоров А.А.</i> Управление банковскими рисками в России.....	19
<i>Алексеева С.В., Хандакова О.П.</i> Инновационный маркетинг и его способы продвижения товаров в рынке	25
<i>Амелина О.А.</i> Финансовая реструктуризация как эффективный инструмент оптимизации деятельности предприятий	29
<i>Батаев В.В.</i> Реформирование института досрочных пенсий	32
<i>Бокарева Е.В., Силаева А.А., Дуборкина И.А.</i> Методы управления кредитным риском коммерческих банков.....	36
<i>Бурова Т.А., Байкалова Н.А.</i> Бухгалтерский учет кредиторской и долговой задолженности в торговой организации	39
<i>Власенко Е.А.</i> Особенность организации управленческого консалтинга в современных условиях	41
<i>Гаттауллин В.З.</i> Общие понятия и основные закономерности темпов экономического роста	45
<i>Горлин Ю.М.</i> Повышение требований к страховому стажу и количеству индивидуальных пенсионных коэффициентов	55
<i>Джавадова А.С.</i> Финансовая деятельность Российской Федерации в условиях формирования Таможенного Союза	57
<i>Дирко В.В.</i> Маркетинговая характеристика образовательных услуг	62
<i>Дьяконова А.В., Хандакова О.П.</i> Инновационный маркетинг в России	65
<i>Ергали Ж.Е., Оспанов Г.М.</i> Внешнеэкономическая деятельность Казахстана	68
<i>Казанцева Е.А.</i> Реорганизация на принципах проектного управления как основа процесса стратегических инновационных преобразований в современных организациях	71

<i>Казанцева С.Ю., Хантимирова Н.Р.</i> Роль Российского птицеводческого союза в области агропромышленного комплекса страны	74
<i>Королёв Г.В., Казаринова О.И., Казаринова Е.Б.</i> К проблеме отрицательных внешних эффектов.....	76
<i>Королёв Г.В., Каллаур Г.Ю.</i> К проблеме управления проектами в период кризиса.....	81
<i>Костромина Е.Д.</i> Факторы, влияющие на дифференциацию доходов населения.....	83
<i>Кузнецова А.А.</i> Нейромаркетинг как инструмент управления поведением потребителей	85
<i>Купеева М.М.</i> Актуальные проблемы в сфере жилищно-коммунального хозяйства города Омска	88
<i>Куракин В.И.</i> Оценка государственной поддержки инновационного развития промышленности в России	91
<i>Кусебаева А.Ж.</i> Позиции Цеснабанка в банковском секторе Казахстана .95	
<i>Кычкина Д.И., Хандакова О.П.</i> Маркетинговые инновации как фактор устойчивого развития организаций	98
<i>Лаптева Т.И., Цветкова Г.С.</i> Конкуренция и национальная безопасность предприятий электронной промышленности	102
<i>Левшин Н.С.</i> Голландский аукцион как наиболее эффективный механизм распределения интернет-адресов в новых доменных зонах.....	108
<i>Максимова М.А., Джасферова Л.Р.</i> Проблематика применения МСФО в России	112
<i>Мальченко Б.С.</i> Применение технологии блокчейн в государственном регулировании экономики	114
<i>Маякова Е.С.</i> Особенности предпринимательских рисков в России ...	116
<i>Петрова А.Ю.</i> Социально-экономическая сущность вознаграждения персонала современной организации	119
<i>Плюснина О.М.</i> Новые тенденции в развитии пушно-мехового рынка России.....	120
<i>Рогова Ю.Г.</i> Лизинг как метод инвестирования	123
<i>Сабинина Т.А.</i> Актуальность формирования системы экономической безопасности на предприятиях.....	130
<i>Скоробогатова О.И.</i> Factors in choosing a strategy for promoting a new project.....	132
<i>Таулуева Ж.К., Кошко Ю.Н., Питерская Л.Ю.</i> Развитие аграрного производства в различных формах хозяйствования России.....	134
<i>Таулуева Ж.К., Кошко Ю.Н., Питерская Л.Ю.</i> Развитие и прогноз малых форм аграрного бизнеса России.....	138
<i>Тимофеев Д.М.</i> Разработка и организация проектных мероприятий по совершенствованию управления охраной труда	141

<i>Тимофеев Д.М.</i> Совершенствование управления охраной труда в организации.....	143
<i>Филатова Н.С., Шпилькина Т.О., Кладов А.Е.</i> Основные методы экологизации, применяемые в современном инвенционно-строительном бизнесе.....	144
<i>Хагур Э.Н., Питерская Л.Ю.</i> Оценка и прогноз объемов ипотечного кредитования и просроченной задолженности в России.....	146
<i>Хагур Э.Н., Питерская Л.Ю.</i> Развитие ипотечного кредитования в Краснодарском крае	148
<i>Чумаченко Е.А., Афян Е.В., Мащенко А.И.</i> Антикризисная стратегия развития предприятия	151
<i>Шарамеева О.А.</i> Процедуры внутреннего контроля при подготовке и проведении тендеров	153
<i>Шипилова Е.П.</i> Страхование таможенных рисков как способ минимизации угроз экономической безопасности России.....	159
<i>Шишикина Д.А.</i> Развитие финансовых инноваций в банковском секторе России.....	162
<i>Шугай Е.В., Жминько А.Е.</i> Анализ экономической деятельности ЗАО «Приморское» Щербиновского района.....	165
<i>Явич Е.Г.</i> Основные направления гармонизации торговой и промышленной политики предприятий в условиях поддержания экономической безопасности.....	167

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

<i>Воронина Н.П.</i> Правовое регулирование отношений по привлечению лиц, осужденных к лишению свободы, к труду: российский и зарубежный опыт	173
<i>Гаращук О.А.</i> О необходимости теоретической подготовки современных практикующих юристов	182
<i>Глобенко О.А., Чмеленко И.А.</i> К вопросу о современной правовой культуре России.....	185
<i>Дежкина Ю.А.</i> Понятие и классификация прав ребенка	186
<i>Захарова Е.Д., Калашникова Е.Б.</i> Проблемы ювенальной юстиции в России в начале XX века.....	191
<i>Иваненко И.Н., Григорян А.А.</i> О роли контроля и надзора в государственном управлении	193
<i>Иваненко И.Н., Пантелейева Я.В.</i> О соотношении понятий «субъекты административного права» и «субъекты административных правоотношений»	198
<i>Иванова М.М., Желудков М.А.</i> Отдельные вопросы организационно-технического обеспечения расследования компьютерных преступлений..	201
<i>Иванченко А.Г.</i> Формирование ангlosаксонской правовой системы...	206

Оглавление

<i>Кабецкая Н.А., Иваненко И.Н.</i> Роль политической элиты в жизни общества	208
<i>Кравченко В.В.</i> Договорно-правовая база финансового взаимодействия государств в рамках Евразийского экономического сообщества	212
<i>Куемжиева Я.Н., Виниченко Е.А.</i> Производство в суде апелляционной инстанции в гражданском и арбитражном процессе России: сходства и отличия	215
<i>Курьянова Е.С.</i> Криминалистическая характеристика похищения человека	221
<i>Рубановская Е.А.</i> Совокупность частноправовых средств защиты прав и публично-правовых средств поддержки социального предпринимательства в России	225
<i>Сильченко Е.В., Косаренко А.А.</i> Классификация общих признаков составов преступлений, посягающих на здоровье человека	231
<i>Сильченко Е.В., Косаренко А.А.</i> Уголовно-правовая характеристика объекта преступных посягательств, направленных на причинение тяжкого вреда здоровью человека	233
<i>Харзинова В.М.</i> Правовое положение должностных лиц, осуществляющих функцию обвинения	238
<i>Чалова А.С.</i> О критериях разграничения преступления и административного правонарушения.....	239

ЭКОЛОГИЯ

Белоусова Галина

магистрант

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
университет промышленных технологий и дизайна»
г. Санкт-Петербург

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ВРЕД ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ СТОЧНЫМИ ВОДАМИ И ИЛАМИ, СОДЕРЖАЩИМИ РТУТЬ

Аннотация: в статье рассмотрена проблема загрязнения окружающей среды ртутью от объектов водоотведения. Приведены исследования содержания ртути в техногенных отходах и стоках очистных сооружений. Обсуждены риски, вызванные попаданием ртути в окружающую среду от объектов техносферы.

Ключевые слова: сточные воды, активный ил, ртуть, экологический вред.

Решение проблем загрязнения окружающей среды – является одной из приоритетных задач реального сектора экономики. Одним из таких являются городские сточные воды [1; 2; 6].

Относительно промышленных сточных вод, в подавляющем большинстве они содержат тяжелые металлы, сложную органику.

Исследуя вопрос о транслокации тяжелых металлов в компоненты окружающей среды, наибольший интерес вызывает трансформация ртути (компонент сточных вод) [5; 7].

По своему токсичному действию в сточных водах особую опасность представляет ртуть, и заслуживает специального рассмотрения в связи с расширенным применением этого металла и высокой токсичностью некоторых его производных.

Выделяют три основные группы промышленных источников загрязнения окружающей среды ртутью [5]:

1. Предприятия цветной металлургии, производящие металлическую, ртуть непосредственно из ртутных руд и концентратов, а также путем вторичной переработки различных ртутьсодержащих продуктов.

2. Предприятия химической и электротехнической промышленности, где ртуть используется в качестве одного из элементов производственного цикла (например, при амальгамировании, с которым связано производство ртути, цветных металлов).

3. Предприятия, добывающие и перерабатывающие руды различных металлов (помимо ртутных), в том числе путем термической обработки рудного сырья; предприятия, производящие цемент, флюс для металлургии; производства, сопровождающиеся скижанием углеводородного топлива (нефть, газ, уголь).

Проведенные нами исследования содержания ртути в активных илах показали широкий диапазон содержания ртути в твердой фазе (таблица 1).

Таблица 1
Содержание ртути в сточных водах и активном иле

Концентрация ртути мг/кг	В сточной воде	В активном иле
	0,022	0,5

Попадая в компоненты окружающей среды, ртуть под воздействием бактерий эти формы ртути превращаются в диметилртуть (CH_3Hg^+) или в ион метилртути CH_3Hg^+ и скорость метилирования / деметилирования ртути может обуславливаться следующими факторами: pH среды, концентрации органического вещества, микробной активности, окислительно-восстановительного потенциала и температуры [3]. Это создает угрозу при ртутьорганического загрязнения воздействия на организм человека, а также животного биоразнообразия. Примерами такого воздействия окружающей среде являются (в особенности) объекты накопленного экологического вреда [4], однако ресурсы, положенные в решение данной проблемы, остаются весьма незначительными.

Все это говорит о необходимости проведения тщательных натурных исследований в данном направлении для улучшения социально – экологического состояния общества.

Список литературы

1. Дрегуло А.М. Исследование внутригодового изменения состава гидробионтов в аэротенках при очистке сточных вод [Текст] / А.М. Дрегуло // Водное хозяйство России: проблемы, технологии, управление. – 2012. – №6. – С. 90–95.
2. Дрегуло А.М. Использование кальциево-магниевых материалов для воздействия на возвратный активный ил с целью интенсификации работы биологических очистных сооружений [Текст] / А.М. Дрегуло // Вода: химия и экология. – 2012. – №7. – С. 72–75.
3. Дрегуло А.М Объекты прошлого экологического ущерба и проблемы почвенной утилизации илов и осадков сточных вод [Текст] / А.М. Дрегуло, Р.Ф. Витковская, А.Н. Петров // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. Серия 1: Естественные и технические науки. – 2016. – №1. – С. 68–71.
4. Дрегуло А.М. Риски образования метилированных форм ртути на объектах прошлого экологического ущерба / А.М. Дрегуло, В.М., Питулько, В.В. Кулибаба // Известия Тульского государственного университета. Науки о Земле. – 2017. – №2. – С. 26–39.
5. Кубузова Л.И. Метилртуть в окружающей среде [Текст] / Л.И. Кубузова, О.В. Шувалова, Г.Н. Аношин // Экология. Серия аналитических обзоров мировой литературы. – 2000. – №59. – С. 6.
6. Панов В.П. Содержание тяжелых металлов в избыточных илах и осадках биологических очистных сооружений (на примере Санкт-Петербурга) [Текст] / В.П. Панов, А.М. Дрегуло // Безопасность в техносфере. – 2010. – №3. – С. 37–39.
7. Питулько В.М. Экологические риски Северо-Западного региона в связи с объектами прошлого накопленного ущерба [Текст] / В.М. Питулько, В.В. Кулибаба, А.М. Дрегуло // Региональная экология. – 2016. – №1 (43). – С. 28–37.

Сабодина Евгения Петровна
канд. филос. наук, научный сотрудник
Мельников Юрий Сергеевич
инженер

Музей Землеведения
Московского государственного
университета им. М.В. Ломоносова
г. Москва

**К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ЗАВЕРШЕНИЯ
ЦИКЛА КРАСНОКНИЖНЫХ И БЛИЗКИХ К НИМ
НАУЧНО-ФИЛОСОФСКИХ РАБОТ ПО ОСОБОЙ
ОХРАНЕ ПОЧВ НА ПРИМЕРЕ НАУЧНОЙ
И ЭКСПОЗИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОТДЕЛА «ПРИРОДНАЯ ЗОНАЛЬНОСТЬ
И ПОЧВООБРАЗОВАНИЕ» МЗ МГУ
ИМ. М.В. ЛОМОНОСОВА**

Аннотация: в данной статье показана необходимость завершения производственных циклов, подчеркивается актуальность краснокнижных работ по особой охране почв, раскрывается историческое значение трудов Г.В. Добровольского, Е.Д. Никитина и их последователей.

Ключевые слова: особая охрана почв, гидросфера, атмосфера, литосфера, биосфера, социосфера.

*И с гордостью скажу родному краю:
Люблю и знаю. Знаю и люблю.
И тем полней люблю, чем глубже знаю.*

Ю.К. Ефремов

Продукт профессиональной деятельности сотрудников МЗ МГУ многообразен и всеохватен. Создатели Музея, а это, прежде всего выдающийся ученый Ю.К. Ефремов и блестящая плеяда его последователей украсили МГУ им. Ломоносова своеобразным пирамидионом, где золотое покрытие пирамиды фараона было заменено гранитной мощью науки, объединенной в единое, целостное знание о Земле. Немалый вклад в это знание внес небольшой коллектив, которым руководил друг и почтитель Ю.К. Ефремова Лауреат Государственной премии РФ, доктор философских и доктор биологических наук Е.Д. Никитин.

С 2010 по 2017 год Е.Д. Никитин и возглавляемый им отдел «Природная зональность и почвообразование» работал с наиболее высокой степенью интенсивности.

2010 год – Е.Д. Никитин. Монография «Основа жизни на земле: почва, Россия, цивилизация», М. 2010, 240 с.

2012 год – Е.Д. Никитин. Монография (с предисловием академика РАН Г.В. Добровольского) «Почва жизни», М. 2012, 388 с.

2013 год – Е.Д. Никитин. Монография «Функционально-динамическое почвоведение и землеведение», М. 2013, 575 с.

2014 год – Е.Д. Никитин. Монография «Система концепций в естествознании, значение недооцененного», М. 2014, 345 с.

2015 год – Е.Д. Никитин. Монография «Музей – наука – творчество: музееоведение, геэкология, почвоведение, философия», М. 2015, 616 с.

2016 год – Е.П. Сабодина, Е.Д. Никитин, С.А. Шоба. Монография «Экодвижения и охрана почв и биосфера», М. 268 с.

2016 год – Е.Д. Никитин. Монография «Геоинтегралогия: гармонизирующее развитие и геобионосфера (геопочвенно-функциональный подход)», М. 2015, 205 с.

2017 – Е.Д. Никитин. Монография «Развитие интегрирующих наук (наука о почве, основоведение, хомонатурология), М. 2017, 240 с.

Работу по превращению рукописного текста, созданного Е.Д. Никитиным в подготовленный для издательства текст, осуществляли два сотрудника отдела: О.Л. Шарганова и Ю.С. Мельников. Их Фамилии и инициалы указаны в изданных работах.

В журнале, входящем в перечень изданий, рекомендованных ВАК, «Этносоциум и межнациональная культура», №7 за 2017 год опубликована работа Е.Д. Никитина «Популяризация почвоведения как актуальная философско-научно-культурная проблема».

Е.Д. Никитиным и сотрудниками его отдела были запланированы на 2017–2019 еще ряд статей по актуальной природоведческой и философской проблематике, две монографии и завершение докторской диссертации. Каждая из уже опубликованных и еще не опубликованных, но созданных под прямым руководством Е.Д. Никитина работ обладает непрекращающей научной ценностью. Особо следует отметить работы, посвященные Красной книге почв России [2]. В основе фундаментальных оснований, разработанных Е.Д. Никитиным, и заложенных им в теоретический базис Красной книги почв России находятся научно – философские закономерности, раскрывающие особенности социально-биосферных планетарно-космических связей. Центром этих связей является почва, объединяющая гидросферу, атмосферу, литосферу, биосферу и соиосферу в единую планетарную природно-социальную систему Земли. Как было указано Г.В. Добропольским и Е.Д. Никитиным: «Находясь в центре со-прикосновения и взаимодействия всех приповерхностных геосфер Земли, почва оказалась планетарным узлом экологических связей с многочисленными глобальными функциями, деградация которых чревата для цивилизации самыми тяжелыми последствиями» [1, с. 13]. Исходя из вышеуказанного определения почвы возникает научно обоснованное, разработанное Г.В. Добропольским и Е.Д. Никитиным, учение о почвенных экологических функциях и их сохранении [1, с. 17], которое создавалось, в том числе и в процессе работы над экспозицией отдела Природная зональность и почвообразование МЗ МГУ. Идеи выдающихся мыслителей Г.В. Добропольского и Е.Д. Никитина, представленные в художественной и научной форме, оказывают благотворное влияние на студентов и посетителей Музея. Работы над Красной книгой вышли на законодательный уровень. В Законе об охране окружающей среды появляется статья 62: «Охрана редких и находящихся под угрозой исчезновения почв.

1. Редкие и находящиеся под угрозой исчезновения почвы подлежат охране государством, и в целях их учета и охраны учреждаются Красная книга почв Российской Федерации и красные книги почв субъектов

Российской Федерации, порядок ведения которых определяется законодательством об охране почв. 2. Порядок отнесения почв к редким и находящимся под угрозой исчезновения, а также порядок установления режимов использования земельных участков, почвы которых отнесены к редким и находящимся под угрозой исчезновения, определяется законодательством» Вышеуказанные нормы права свидетельствуют о несомненной победе почвоведов, указывают на научные достижения, прежде всего, Г.В. Добровольского и Е.Д. Никитина, а также характеризуют трудовой вклад сотрудников отдела Природная зональность и почвообразование МЗ МГУ им. М.В. Ломоносова. Каковы возможные исторические последствия вышеуказанной научной и правовой деятельности? Антропогенное воздействие на природу, увы, пока не удается направить только в конструктивное русло. Создание Красной книги почв России, деятельность всего краснокнижного социального движения дает Земле исторический шанс при изменении тренда воздействия на природу в будущем восстановить почвенный покров, обеспечив тем самым дальнейшее развитие планетарной цивилизации. Поэтому завершение запланированных под руководством Е.Д. Никитина научных работ отдела Природная зональность и почвообразование исторически необходимо, смена научной тематики возможна только после этого завершения. Пропаганда и популяризация Красной книги почв России, а так создание сопутствующих этой книге научных трудов заслуживают всемерной поддержки, в том числе и в отделе Природная зональность и почвообразование МЗ МГУ им. М.В. Ломоносова.

Список литературы

1. Добровольский Г.В. Экология почв. Учение об экологических функциях почв / Г.В. Добровольский, Е.Д. Никитин. – М., 2006. – 362 с.
2. Красная книга почв России / Под ред. Г.В. Добровольского, Е.Д. Никитина. – М., 2009. – 576 с.

ЭКОНОМИКА

Алабугин Анатолий Алексеевич
д-р экон. наук, доцент, профессор
Щелконогов Андрей Евгеньевич
аспирант

Высшая школа экономики и управления
ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный
университет (НИУ)»
г. Челябинск, Челябинская область

ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье рассмотрены современные проблемы повышения качества управления технологическим развитием промышленного предприятия. Предложена циклическая модель этапов и видов технологического развития в условиях комбинирования расширенного комплекса факторов производства и снижения дисбаланса целей устойчивости и эффективности процессов. Сформулированы требования к совершенствованию методов управления процессами технологического развития.

Ключевые слова: качество управления, технологическое развитие, комбинирование факторов производства.

В условиях ограниченности ресурсов рост неопределённости результатов и динамичности процессов технологического развития промышленных предприятий определяет повышенные требования к обеспечению качества управления. Устойчивость компромисса результатов технологического развития в зоне их эффективных значений в долгосрочном периоде времени может регулироваться системой управления, учитывающей возможности комбинирования расширенного комплекса факторов производства. Недостаточная эффективность результатов обусловлена отсутствием показателей оценки и регулирования её дисбаланса с целями устойчивости развития. Необходимо обеспечить некоторое замещение первичных экономических факторов вторичными управлениемческими составляющими комплекса воздействий на дисбаланс целей технологического развития [1].

Отсутствие количественных оценок влияния динамики экономических и управлениемческих факторов производства на дисбаланс целей определяет повышение значимости исследования такого комплекса регулирующих воздействий как ресурсов устойчивости долгосрочного технологического развития. Существующий инструментарий экономики и управления учитывает результирующие показатели-свойства системы регулирования в оценках либо устойчивости, либо эффективности без минимизации дисбаланса соответствующих целей технологического развития. Это следует из недооценки возможностей комбинирования факторов производства [2].

Недоиспользование вторичных факторов обуславливает неэффективное регулирование процессов из-за отсутствия их учёта в принятии долгосрочных решений. Кроме того, новые процессы технологического развития существенно изменяют внутренние подсистемы предприятия и его позиционирование во внешней среде. Это снижает устойчивость системы в оценках способностей стабилизировать или восстанавливать состояние равновесия в определённом диапазоне параметров и периоде времени. Возможно также недопустимое ухудшение экономических показателей эффективности процессов. Следовательно, возникает необходимость минимизации дисбаланса динамики показателей устойчивости и эффективности в циклах технологического развития под влиянием комплекса факторов. Повышение качества управления должно стабилизировать уровень устойчивости в зоне эффективных экономических показателей предприятия. Преобладание качественно-субъективных оценок дисбаланса целей без учёта влияния комплекса факторов ведёт к чрезмерным экономическим рискам ущербов от снижения качества управления долгосрочным технологическим развитием [2].

Таким образом, возникает противоречие между нацеленностью промышленных предприятий на повышение и стабилизацию устойчивости в долгосрочном периоде технологического развития в зоне эффективных экономических показателей рационального использования ресурсов и ограниченностью современных методов количественной оценки и повышения качества управления по показателям комбинирования комплекса факторов для минимизации дисбаланса целей устойчивости и эффективности развития.

Для снижения остроты противоречия актуальны разработка и совершенствование методов оценки и повышения качества в системе управления динамикой устойчивости технологического развития предприятия и в условиях комбинирования расширенного и сбалансированного комплекса факторов производства. Факторы качества управления предлагается определить новыми нематериальными организационными активами как основой показателей регулирования сбалансированности первичных факторов производства. Это позволит заменить в определённых условиях и некоторой степени традиционные ресурсы капитала и труда [3].

Для повышения качества управления технологическим развитием промышленного предприятия предлагаем разработанную циклическую модель этапов и видов технологического развития в условиях комбинирования расширенного комплекса факторов и снижения дисбаланса целей устойчивости и эффективности процессов.

Первому этапу соответствует модернизация технологии в условиях несбалансированного применения факторов и конфликта интересов в оценке максимального дисбаланса показателей устойчивости и эффективности развития, ведущего к нестабильности. Это означает преобладание сдерживающих сил сторонников сохранения стабильности низкоэффективного технологического развития либо неизменности технико-технологической базы, представляющей преимущественно фактор капитала. Несбалансированность проявляется отсутствием инвестиций в развитие факторов живого труда (например, компетенций инновационной восприимчивости персонала) и качества управления. Преобладает раздельное (некомплексное) применение факторов. Ресурсы развития снижаются вследствие роста экономических

потерь и негибкости системы управления, необоснованности планов или проектов радикального совершенствования технологии [5]. Как правило, в условиях неопределенности предстоящих изменений среды происходит значительное ухудшение внутренних возможностей стабилизации состояния или развития, когда лишь кратковременно обеспечиваются возмещение износа и обновления отдельных элементов технологии.

Второй этап может быть назван низкотехнологичным, неэффективным вследствие отсутствия опережающих инвестиций в развитие персонала и снижения несбалансированности процессов комбинирования расширенного комплекса факторов. Такое низкое качество управления обеспечивает лишь низкоинновационные безрисковые технологические преобразования. Это несколько уменьшает темпы снижения устойчивости, так как происходит обновление основных элементов технологии, задействованной в профильном производстве. Однако эффективность развития вследствие падающей компетентности персонала, сопротивления развитию инновационной восприимчивости, продолжает снижаться. Остаются возможности применения лишь малозатратных факторов и методов повышения качества управления динамикой устойчивости процесса, применения базовых функций управления предприятием.

Третий этап является среднетехнологичным сбалансированным по факторам капитала и живого труда развитием. Оно отличается ростом стабильности показателей компромисса устойчивости и эффективности развития предприятия. При этом возможна реализация инвестиционных проектов для увеличения масштабов производства с использованием первичных факторов как активов развития технико-технологической базы и персонала, применением базовых и специальных функций, показателей качества их регулирования как нового ресурса управления [5].

Четвёртый этап соответствует высокому качеству управления. На этом этапе обеспечивается переход к высокотехнологичному устойчивому развитию, отличающемуся возможностью производства уникальных продуктов. Они, как правило, отменяют либо заменяют существующие способы удовлетворения потребностей, открывая неизвестные массовому потребителю характеристики качества продуктов и технологий [4]. Несмотря на то, что их эффективность является абсолютно неопределенной, подобные инновации вызывают большой спрос, что обеспечивает долгосрочную стабильность показателей устойчивости технологического развития.

Для совершенствования методов управления процессами технологического развития определим методологические требования к уточнению принципов теории управления факторами производства и к разработке методов обеспечения компромисса по этапам технологического развития (таблица).

Таблица
Требования к совершенствованию методов управления процессами
технологического развития

Методическая последовательность решения основных задач	Методологические требования	
	К уточнению принципов теории управления факторами производства	К разработке методов обеспечения компромисса по этапам технологического развития
Задача 1: Уточнение понятий и видов технологического развития в условиях комбинирования расширенного комплекса факторов и дисбаланса целей как предмета исследования	Учёт эффектов синергизма различных видов технологического развития и методов повышения качества управления динамикой устойчивости в условиях дисбаланса с целями эффективности предприятия	Организационный подход к определению комплекса методов совершенствования управления в циклической модели повышения устойчивости долгосрочного технологического развития
Задача 2: Классификация и анализ экономических методов управления технологическим развитием для формулирования гипотезы концепции и принципов оценки качества управления динамикой устойчивости развития по показателям комбинирования расширенного комплексом факторов и дисбаланса целей	Наличие противоположности целей устойчивости и эффективности развития должно определять выявление условий и показателей сбалансированности процессов комбинирования расширенного комплекса факторов производства и минимизации дисбаланса целей	Расширение возможностей циклического регулирования факторов при повышении качества управления на основе специальной системы по критериям сбалансированности факторов комбинирования и стабильности зоны компромисса целей
Задача 3: Разработка методики оценки качества управления динамикой устойчивости циклического развития предприятия по показателям комбинирования расширенного комплекса факторов и дисбаланса целей устойчивости и эффективности	Необходимость учёта циклическости динамики устойчивости средне- и высокотехнологичного развития при ресурсозамещении в расширенном диапазоне комплекса факторов капитала, живого труда и качества управления процессами	Экономические подходы к оценке взаимозамещения первичных и вторичных факторов как активов развития в расширенном их диапазоне для стабильности компромисса целей устойчивости и эффективности развития предприятия
Задача 4: Разработка алгоритма методики и оценки экономических рисков ущерба и эффективности управления по критериям сбалансированности процессов комбинирования расширенного комплекса факторов и стабильности компромисса целей	Необходимость обоснования количественных критериев качества управления динамикой устойчивости и полезности видов развития по направлениям сбалансированности процессов комбинирования расширенного комплекса факторов и стабильности компромисса целей	Повышение обоснованности выбора стратегий и структур технологического развития и планирования реализации по показателям комбинирования расширенного комплекса факторов производства и дисбаланса целей

Итак, в результате исследования проблем повышения качества управления технологическим развитием промышленного предприятия предложена циклическая модель этапов и видов технологического развития, сформулированы требования к совершенствованию методов управления процессами технологического развития.

Циклическое сбалансированное технологическое развитие представлено последовательностью его видов (эволюционных, революционных и т. п.), отличающихся рациональным комбинированием расширенного комплекса факторов и стабильностью зоны компромисса целей устойчивости и эффективности развития. Такое развитие может быть названо эффективно устойчивым в долгосрочном периоде и возможно при условии формирования системы качества управления динамикой процессов, оценивающих и регулирующих расширенный комплекс факторов.

Примечание: статья выполнена при поддержке Правительства РФ (Постановление №211 от 16.03.2013 г.), соглашение №02.А03.21.0011.

Список литературы

1. Алабугин А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. Кн. 1. Методология и теория формирования адаптационного механизма управления развитием предприятия: Монография / А.А. Алабугин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 362 с.
2. Алабугин А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. Кн. 2. Модели и методы эффективного управления развитием предприятия: Монография / А.А. Алабугин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 345 с.
3. Дворниченко А.А. Использование инструментов ТЭР при разрешении конфликтов между способами достижения целей производств / А.А. Дворниченко, Н.К. Топузов, А.Е. Щелконогов // Современные тенденции развития инновационной экономики: Сборник статей участников Международной заочной научно-практической конференции (24–25 октября 2013 г.). – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – С. 211–216.
4. Топузов Н.К. Инновационная подготовка производства: Учебное пособие / Н.К. Топузов, А.А. Дворниченко, Е.С. Сорокина, А.Е. Щелконогов. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – 228 с.
5. Топузов Н.К. Управление инновационными проектами: Учебное пособие / Н.К. Топузов, А.Е. Щелконогов, Е.С. Сорокина. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – 250 с.

Алексеева Мариэль Александровна
магистрант
Федоров Афанасий Афанасьевич
канд. экон. наук, доцент

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

УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В РОССИИ

Аннотация: в статье идет речь о том, что в настоящее время банковская структура – это ключевая сфера национального хозяйства каждой цивилизованной страны. Авторы отмечают, что в последние годы в России она подверглась значительным корректировкам, также изменяются все составляющие банковской деятельности.

Ключевые слова: банковская структура, банковские риски.

Формирование финансового рынка привело к значительному изменению роли кредитных организаций в управлении народным хозяйством и

увеличение роли кредита в структуре финансовых взаимоотношений. Ссуда подталкивает к развитию производительных сил, активизирует формирование источников денежных средств с целью расширения воспроизводства.

Регулирование рисков считается основополагающим в банковской деятельности. Несмотря на то, что сначала банки лишь открывали депозитные счета клиентам, они вскоре осознали, и стали третьими лицами при передаче денежных средств, тем самым, приняв на себя иные риски, к примеру, кредитные. Ссуда стала базой банковского процесса и базисом, согласно которой делали выводы о качестве работы банка. Важное место занимает процедура управления кредитным риском, так как от его успешного выполнения зависит результат деятельности банка.

Риск подразумевает возможные потери, следующие по специфичности тех или иных явлений природы и разновидностей деятельности социума человека.

Под риском подразумевается неясность. Неопределенность есть итог внезапных перемен, так как решения менеджеров, как правило, предусматривают ожидаемые перемены. В случае если риск очень велик, то организация нуждается в большей величине своего капитала как гарантии возможности отвечать по собственным обязательствам, что дает возможность нейтрализовать возможные потери. По этой причине всевозможные внезапные изменения, следствием которых будет повышение требований к компании, послужат источником риска.

В зависимости от возможного итога риски можно разделить на две крупные категории: чистые и спекулятивные. Чистые риски значат вероятность извлечения отрицательного либо нулевого результата. Спекулятивные риски проявляются в способности извлечения как положительного, так и отрицательного результата. К данным рискам причисляются финансовые риски, которые входят в состав коммерческих рисков.

Брать на себя риск заставляет, прежде всего, неясность хозяйственной ситуации, т. е. неизведенность обстоятельств общественно-политической и финансовой ситуации, окружающей ту либо иную деятельность и возможные перемены данных обстоятельств. Неопределенность хозяйственных условий обуславливается соответствующими факторами: отсутствием целостных данных, случайностью, противодействием, общественно-политической нестабильностью, отсутствием четкого законодательства.

Принятие рисков – база банковского процесса. Банки имеют результат тогда, когда принимаемые ими риски благоразумны, контролируемы и находятся в границах их экономических способностей и компетенции.

Решение той или иной финансовой проблемы должно основываться на верное восприятие сути риска и механизма его исследования. Рыночная обстановка неотделима от определения риска, по этой причине приоритетной целью банка считается не отбор заранее безрискового делового решения, а отбор решения альтернативного, специфического. При этом следует научиться оценивать риск и не приступать его допустимые границы. Без этого управляющий банка лишается информации, и, таким образом, способности принимать рациональные решения в сфере кредитной, депозитной, инвестиционной политики.

Банки стараются приобрести максимальный доход. Однако данное желание ограничивается перспективой больших издержек. Банковские риски и означают вероятность того, что фактический доход банка будет меньше запланированного, прогнозируемого. Чем выше прогнозируемый доход, тем выше риск. Взаимосвязь между прибыльностью операций банка и его риском в очень простом виде можно выразить прямолинейной зависимостью.

Последствия неправильных оценок рисков либо отсутствия возможности противопоставить эффективные меры могут являться самыми неприятными вплоть до полного банкротства банка.

В силу особенности банковской деятельности, как говорилось ранее, риск для банка – ситуация неизбежная. По этой причине необходимо вести речь не об избежании риска в целом, а о предвидении и уменьшении его до приемлемого уровня, то есть до такого, когда банковский риск считается контролируемым.

Процедура непосредственного влияния на риск представлена тремя методами: уменьшением, сохранением и передачей риска.

К особо часто встречающимся способам управления рисками причисляют следующие способы: способ предотвращения рисков либо отказа от них, принятие рисков на себя, предотвращение убытков, страхование, передача рисков.

Часто использующимся банками считается способ предотвращения рисков либо отказа от них. В практике деятельности банка существуют большие риски – риск банкротства, возникновения обвинения в причинении убытка и т. п. Данные риски можно уменьшить, однако не устраниТЬ целиком. Так как уменьшение подобных рисков почти не уменьшает угрозу результатов их осуществления, оптимальным методом работы с ними могут являться стремления вообще исключить всех возможностей их появления. Уклонение от подобных рисков означает, что причины появления крупных катастрофических убытков устраниены. По этой причине целью применения способа управления крупными, возможно катастрофическими рисками, считается формирование таких производственно-хозяйственных условий, при которых возможность появления таких рисков заблаговременно ликвидирована. Используя данный способ управления, предпочитают избегать рисков, чем пытаться получить доход.

Метод принятия риска на себя считается альтернативой предшествующему. Суть данного способа состоит в покрытии убытков за счет собственных финансовых возможностей. Применение этого способа целесообразно в тех случаях, если частота наступления потерь невысока, либо размер возможных потерь не слишком велика.

Потери при этом варианте урегулирования рисков можно компенсировать либо за счет текущего денежного потока, либо за счет средств резервных фондов, специально формируемых для этих целей. При установлении требуемого размера средств, намеренно предназначенных для возмещения подобных потерь, должен учитываться следующий фактор – возможные потери могут возникнуть в течение кратковременного этапа либо в течение этапа низких доходов. Применение этого способа управления рисками – сознательное и незапланированное. Незапланированное принятие риска едва ли возможно рассматривать как метод управления, однако, пренебрегать такой вероятностью неправильно. То, что банк не

подразумевает об определенных рисках, вследствие того, что не сумел их выявить предварительно, не делает эти риски менее реальными.

Этот способ управления рисками применяется довольно часто, вследствие того что в большинстве случаев потери настолько малы, что банк способен компенсировать их собственными средствами.

Метод избежания убытков также используется достаточно часто. Основа данного способа управления рисками состоит в проведении мероприятий, нацеленных на сокращение вероятности их наступления. Применение данного способа целесообразно в случаях, если:

- возможность реализации риска, т. е. возможность наступления убытка, довольно велика – именно на её сокращение и ориентировано использование способа;

- размер вероятного убытка незначительный (в противном случае целесообразно использование способа отказа либо уклонения от рисков, применение которого целесообразно в случаях, если возможность реализации риска высока и величина вероятного убытка также значительна).

Применение этого способа управления рисками связано с разработкой и введением программы превентивных событий, осуществление которых должно быть под контролем и своевременно корректироваться (с учетом случившихся изменений).

Предупреждение потерь благодаря превентивным событиям сокращает частоту их появления. Но использование превентивных мер целесообразно только до тех пор, пока стоимость их выполнения меньше прибыли, обусловленного данными мероприятиями. Дать оценку выигрышу иногда бывает сложно, вследствие того, что превентивные меры могут окупить себя лишь через несколько лет.

В случае если прибыль от превентивных мер все же выше затрат по их выполнению, данный способ необходимо применять для любых рисков, вне зависимости от того, принимаются ли они на себя либо же передаются в страховые фирмы.

Страхование. Сущность данного способа управления заключается в уменьшении роли банка в возмещении вреда вследствие передачи страховой фирмой ответственности по несению риска.

В последнее время стремительно формируется отличающаяся от страхования группа способов передачи риска. Передача рисков обозначает, что одна сторона, подвластная риску возникновения потерь, находит партнера, который сможет принять на себя её риск. Как отмечалось выше, одним из возможных способов передачи риска считается страхование. Как только страхователь перечисляет страховую премию, ответственность по риску моментально переходит страховой фирме.

В ходе реализации методов управления банковскими рисками на практике применяются разнообразные способы, среди которых часто используемыми считаются внедрение внутрибанковских нормативов и ограничений, диверсификация операций, создание необходимого уровня резервов на покрытие издержек, хеджирование.

Формирование нормативов и ограничений предполагает формирование лимитов на величину финансовых операций, проводимых банком, и дальнейшие контролирование его исполнения. Этот способ применяется с целью предотвращения небезопасного сосредоточения кредитных и рыночных рисков и укрепления ликвидности банка на приемлемом уровне.

Ограничения формируются на те или иные виды активов или пассивов на основе одобренных методов оценки финансового состояния клиента и размера рыночного риска по банковским операциям. Подобным способом, размер лимита отражает вероятность банка принимать на себя конкретный риск.

Следующий способ – диверсификация, т. е. разделение активов и пассивов по различным составляющим, как на уровне финансовых инструментов, так и по их компонентам для уменьшения риска. В основе этого способа лежит портфельный подход, который подразумевает понимание активов и пассивов банка как элементов единого целого – портфеля, обладающего характеристиками риска и доходности, что дает возможность результативно осуществлять оптимизацию параметров банковских рисков.

Формирование резерва на покрытие издержек позволяет компенсировать риск за счет собственных средств банка, зарезервированных раньше. Для результативного применения этого способа банк устанавливает приемлемую величину резерва, то есть такой его размер, который был бы минимальный, и одновременно достаточный для возмещения вероятных потерь. Подобным способом, банки с помощью количественных и качественных методов оценивают возможность издержек по собственным операциям и на основе оценки вероятных потерь принимают решение о величине резерва. С иной стороны, размер резервов регулируется нормативными актами Банка Российской Федерации и подлежит контролированию.

В соответствии с законодательством банки должны формировать резервы на возможные потери по абсолютно всем банковским операциям, которые имеют риск издержек.

Эта мера ориентирована на предоставление банками устойчивых условий финансовой работы и дает возможность миновать изменение размера дохода за счет списания издержек. При этом увеличение резерва повышает расходы (сокращает капитал), а снижение резерва, наоборот, повышает доходы (капитал).

Способ ограничения издержек с помощью установления лимитов ограничивает размер издержек конкретным показателем, в случае её превышения позиция должна быть закрыта автоматически. В случае если не использовать данных лимитов, издержки могут быть увеличены вплоть до критического уровня.

Применение одного финансового инструмента для уменьшения риска, связанного с негативным воздействием рыночных условий, на цену другого, связанного с первым инструментом – хеджирование – используется для уменьшения риска издержек, связанных с переменой рыночных условий (цен на финансовые инструменты, обменных курсов денежных единиц, процентных ставок), посредством использования разных инструментов.

По сути, хеджирование значит формирование встречных условий и обязательств по операциям с ценными бумагами, валютой либо реальными активами. При составлении фьючерсных договоров и опционов хеджирование выступает формой страхования цены и прибыли от неблагоприятного изменения, вследствие чего внезапные колебания возможно

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

сгладить. Весьма часто для хеджирования крупных кредитных рисков применяются производные кредитные инструменты.

Производные инструменты дают возможность инвестору «перепродасть» долю кредитного риска собственного портфеля, не продавая напрямую обязательства фирмы-заемщика, а покупая и продавая договоры, предоставляющие возможность получения определенных выплат от третьей стороны в случае ухудшения кредитного состояния фирмы-заемщика. Третья сторона тут выступает в роли перестраховочной фирмы, своего рода гаранта по доли риска, покрываемого условиями производного инструмента. При верном использовании производные кредитные инструменты дают возможность сократить риск кредитного портфеля инвестора.

Кредитный договор представляет собой особый случай договора займа, когда кредитором выступает банк или иная кредитная организация. Особенности кредитного договора:

1) договор всегда заключается в письменной форме; в противном случае он считается ничтожным;

2) предметом договора могут быть только деньги;

3) обязательным элементом договора является условие о процентах за пользование кредита.

Хотя в Российской Федерации в настоящий период рынка производных кредитных инструментов почти не существует, более дальновидные банки в борьбе за клиентами уже сейчас принимаются занимать «нишу» оказания услуг по продаже производных кредитных договоров. Главная цель, стоящая перед банковскими структурами – снижение рисков. Для достижения данной цели применяется огромный арсенал способов оценки рисков. Перед банковскими специалистами стоит непростая задача по установлению того, какой способ и в какой период времени рационально использовать с целью оценки рисков.

Согласно сведениям статистики в I кв. 2017 г. отмечалось увеличение доли просроченных кредитов. С начала года данный коэффициент достиг 17,82%. Доля кредитов с просрочкой платежа более 90 дней с начала года составили 13,35%.

Объем просроченной задолженности составил 1 217 млрд руб. либо 13,42% от общего размера ссудной задолженности граждан. С начала года показатель увеличился на 67 млрд руб. Большие неплатежи в государстве, в наше время, связаны с недооценкой факторов кредитных рисков.

Из всего описанного выше возможно сделать вывод, что управление рисками в банковской сфере предполагает собой сложный процесс, ориентированный на обнаружение источников риска, оценку и минимизацию последствий обнаруженных рисков с целью уменьшения их отрицательного влияния на конечные результаты работы коммерческих банков. Успешное руководство банковскими рисками дает возможность банку совершенствоваться и улучшать собственное финансовое положение, а кроме того формировать положительный имидж.

Список литературы

1. Гасанова М.М. Роль коммерческих банков в современной экономике и перспективы его развития // Концепт. – 2016. – №6. – С. 5–9.

2. Евдокимова С.С. Специфика оценки средневзвешенной стоимости капитала кредитной организации и методы ее оптимизации // Финансы и кредит. – 2017. – №14. – С. 18–19.

3. Рогачев А.Ю. Современная роль коммерческих и региональных банков // Экономика и экономические науки. – 2016. – №4. – С. 21–28.
4. Белозеров С. Страхование и управление рисками. Проблемы и перспективы / С. Белозеров, Н. Кузнецова. – СПб.: Проспект, 2017. – 528 с.
5. Волков А.А. Управление рисками в коммерческом банке. – М.: Омега-Л, 2015. – 156 с.
6. Лаврушин О. Банковская система в современной экономике: учеб. пособ. / О. Лаврушин, Л. Красавина, Н. Валенцева. – М.: Кнорус, 2016. – 360 с.
7. Пименов Н.А. Управление финансовыми рисками. – М.: Юрайт, 2016. – 416 с.
8. Тарасов А. Методы оценки параметров риска и доходности инвестиций / А. Тарасов, Н. Шлячиков. – М.: Эконом, 2014. – 109 с.

Алексеева Сайынына Васильевна
студентка
Хандакова Оюна Павловна
старший преподаватель

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

ИНОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ И ЕГО СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В РЫНКЕ

Аннотация: статья дает четкое определение инновационному маркетингу. Авторы рассматривают способы привлечения клиентов, связанные с инновациями, выясняют их действенность и эффективность.

Ключевые слова: экономика, инновационный маркетинг, товар, реклама.

На сегодняшний день, когда на Россию набросились с санctionями США и Евросоюз, Президент Путин сказал, что Россия слишком зависима от экономического влияния других стран, а эти санкции подействуют как лекарство для ослабевшей рыночной системы страны. Товары отечественных производителей начнут широко распространяться, люди будут покупать «свое». Это послужит толчком к развитию отечественного производства и бизнеса; совершенствованию социально-экономического развития.

Поэтому сейчас одной из главных направлений в экономике страны, является поддержка отечественных производителей. Но, как известно без маркетинга не будет и качественного, направленного на результат производства. А в экономике XXI века маркетинг должен совершенствоваться и становиться более инновационным.

Маркетинг – вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена [3, с. 15].

Иновационный маркетинг – это концепция классического маркетинга, из которой следует, что компания должна непрерывно совершенствовать свои продукты, а также формы и методы их продвижения и сбыта.

Инновационный маркетинг стимулирует спрос в рынке на новый продукт посредством инструментов рекламы и не классических методов. Он нацелен не только на завоевание внимания множества покупателей, но и на оптимальное использование конкурентных преимуществ компании, увеличение и расширение сфер влияния [2, с. 192].

Концепция инновационного маркетинга, является фундаментальной основой исследования рынка и достижения конкурентоспособности предприятия. Эта концепция включает в себя разработку инновационной стратегии, анализ рынка и оперативный маркетинг и состоит из реализации семи принципиальных этапов, одним из которых является продвижение товара [5].

Инновационный маркетинг имеет множество методов продвижения товара, поэтому взяты лишь те примеры, что по праву считаются самыми основными:

1. Реклама – специфический вид коммуникаций, достигаемый способом коммерческого распространения информации о товаре с четким указанием заказчиков рекламы. Нужно понимать, что реклама в целом и она же как средство маркетинга – это два различных приема. Важной функцией рекламы во втором случае является доведение до потенциальных потребителей информации о новой продукции производителя. По уровню восприятия можно выделить три типа сведений, используемых при продвижении товара: востребованная, случайная и ненужная информации. Если потенциальный покупатель запомнил рекламу, значит, та сумела донести определенную информацию, в чем и лежит цель предпринятой кампании [4, с. 32].

2. Прямые продажи – это проведение диалога между продавцом и покупателем, цель которого состоит в даче соответствующей информации по приобретению продукции. Прямые продажи не требует денежных вложений и считается высшим уровнем ведения бизнеса. Такой способ реализации решает следующие задачи маркетинга: поиск потенциальных клиентов и информации о рынке и т. п. Полагаясь на высококвалифицированный персонал по продажам товара, предприниматель имеет возможность результативно общаться с покупателями.

3. Пропаганда – это процедура по формированию надежных взаимоотношений с обществом, методом бесплатного использования площадей и времени в СМИ. Цель этого средства – создание хорошего отношения к компании, чтобы в будущем делать более результативные коммуникативные акции. Пропаганда касается всего предприятия целиком, и для проведения публичной рекламы необходимо владеть большим объемом информации о компании, в том числе и конфиденциальной. Важнейшие механизмы пропаганды: выступления; мероприятия; новости; публикации и т. п.

4. Стимулирование продаж – инструмент непродолжительного побуждения рынка, который не способен гарантировать ни стабильный спрос на продукцию, ни привлечение новых постоянных потребителей. Но предприниматель может гораздо быстрее получить результат от подобного маневра, чем от других методов продвижения товара. К инструментам стимулирования можно отнести: презентации, плакаты, сувениры, выставки, каталоги и др. [1, с. 102].

Эффективные, новейшие методы продвижения товаров и услуг:

– киномерчандайзинг. При проектировании и разработке упаковки производитель часто делает упор на того или иного кино- или мультипликационного персонажа, а также на каких-либо предметах, широко ими применяемых. Крайне эффективно использовать на товарном рынке кинобренды;

– создание собственного сайта. Практически любая компания обладает собственным веб-ресурсом, чей адрес она активно распространяет в сети интернет. На сайте можно найти полный объем информации о работе предприятия, ценах на изделия или услуги, контактные данные и т. п. Часто веб-ресурс делают в виде интернет-магазина. В его рамках потенциальному клиенту предлагается выбрать тот или иной товар, посмотреть заявленные на него характеристики, отзывы потребителей, купить продукцию с доставкой на дом;

– Digital Marketing – это совокупность инструментов продвижения, при которых задействуются цифровые каналы. Он не тождественен интернет-маркетингу, поскольку включает в себя такие каналы, как телевидение, радио и даже наружная реклама. Наиболее популярные формы цифровых каналов:

– SEO-оптимизация – это совокупность действий, которые применяются для повышения рейтинга сайта компании при индексации его содержания известными поисковыми системами;

– вирусный маркетинг – воздействие на целевую аудиторию, продвижение товаров и услуг за счет и силами самой целевой аудитории, добровольно участвующей в распространении информации о предмете маркетинга. Рекламная коммуникация, так влияет на человека, что он «заражается» идеей и осознанно или не осознанно распространяет информацию о продукте;

– продвижение в социальных медиа и блогах;

– создание мобильных приложений для смартфонов, планшетов и других носителей;

– сетевой маркетинг – концепция реализации товаров и услуг, основанная на создании сети независимых дистрибуторов, каждый из которых, помимо сбыта продукции, также обладает правом на привлечение партнёров, имеющих аналогичные права. При этом доход каждого участника сети состоит из комиссионных за реализацию продукции и дополнительных вознаграждений, зависящих от объёма продаж, совершенных привлечёнными ими сбытовыми агентами. Н-р: Herbalife, Mary Kay, Amway.

В наше время инновации были признаны фундаментальным качеством продукта и технических команд. Теперь инновационные методы все больше и больше применяются к маркетингу. Вот примеры известных компаний мирового уровня, которые используя инновационный маркетинг достигли своей нынешней репутации [6]:

В 2013 г. IKEA запустила приложение «Каталог», которое предоставило доступ к товарным ресурсам компании, и, используя виртуальную реальность, позволило посетителям оценивать, как мебель будет смотреться в их доме. Кроме каталога, сам магазин радует своих посетителей инновациями. Родители могут оставить детей в комнате игр. В магазине

есть ресторан, кафе с не лимитированным лимонадом. Одно это уже привлекает туда толпы народа с детьми. Не удивительно, что семейные членства IKEA увеличились с 4.3 миллионов до 6.9 миллионов в 2014/2015.

Маркетинговой кампанией HBO для выхода 3-го сезона «Игры престолов» была серьезно продумана реклама с последовательностью и масштабом. Главной уловкой нового сезона была тень дракона, которая раз за разом попадалась людям на глаза. На обложках журналов, на газетных страницах, после и вовсе проецировалась на зданиях, для того чтобы люди ощутили реальность происходящего. Таким образом, люди не могли не думать о драконе и с нетерпением ждали выхода нового сезона.

У Instagram есть средство с интуитивными отраслями, такими как мода, кулинария, дизайн и прочее. Платформа использовала инновационные методы и заняла высокое место у потребителей. Сегодня, 86% главных мировых брендов активны на этой платформе.

L'Oréal спроектировала приложение Makeup Genius L'Oréal, которое позволяет пользователям создать цифровой макияж с реалистичными визуальными эффектами. Потребители пришли в восторг: приложение было загружено более 7 миллионов раз.

Из примеров видно, что маркетинговые стратегии всех этих известных брендов объединяет одно общее качество – инновации. Эффективному инновационному маркетингу необходимо, чтобы бренды адаптировались к изменениям и пользовались новыми возможностями. В конечном счете становится ясно, маркетинг без инноваций в XXI веке не будет стопроцентно выполнять всех своих задач и не получит полной отдачи для компании. Поэтому российским производителям, нужно использовать инновационные способы маркетинга, чтобы улучшить отношение к бренду и получить новый опыт взаимодействия с потребителями.

Список литературы

1. Каленская Н.В. Маркетинг инноваций: Учеб. пособ. / Н.В. Каленская; Мин-во образования и науки Российской Федерации, ФГАОУ ВО Казанский (Приволжский) фед. ун-т. – Казань: Казанский ун-т, 2014. – 242 с.
2. Капустина Л.М. Менеджмент и маркетинг – вызовы ХХI века: Материалы III Всерос. студ. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 22 октября 2015 г.). – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. – 440 с.
3. Котлер, Ф. Основы маркетинга. – 5-е изд. / Ф. Котлер, А. Гари. – М.: Вильямс, 2016. – 752 с
4. Шопенко О.Ю. Инновационный маркетинг: Учеб. пособие / СПбГТУРП. – Ч. 1. – СПб., 2015. – 79 с.
5. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>
6. SPARK [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://spark.ru/blogs/general>

Амелина Оксана Александровна

магистрант

ФГБОУ ВО «Государственный университет морского

и речного флота им. адмирала С.О. Макарова»

г. Санкт-Петербург

ФИНАНСОВАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: в статье рассматриваются основные задачи и направления финансовой реструктуризации как эффективного инструмента оптимизации деятельности предприятий. Автор показывает, что в современных экономических условиях реструктуризация является одним из действенных механизмов повышения эффективности производства и конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Процессы структурных преобразований рассматриваются применительно как к успешно действующим предприятиям, так и к убыточным. Указаны этапы реструктуризации предприятий. Особое внимание уделено этапам финансовой реструктуризации, представленным в виде алгоритма.

Ключевые слова: финансовая, реструктуризация, кризис, платежеспособность.

Сегодня многие предприятия испытывают различного рода кризисные состояния, это могут быть, например, техническая просрочка платежа по кредиту или остановка производства, в том числе из-за несвоевременных или отсутствующих инвестиций в модернизацию производства. И возникать такие ситуации могут по различным причинам, как внешним, так и внутренним, но любой *кризис*, независимо от его масштаба, ведет к ухудшению их финансового положения и наносит ущерб как его собственникам и работникам, так и экономике в целом.

Для того чтобы выявлять и сводить к минимуму возможные последствия различного вида *кризисов* существуют различные эффективные способы. Одним из таких способов оздоровления хозяйствующего субъекта и инструментом оптимизации его деятельности является финансовая реструктуризация.

Анализ мирового и отечественного опыта по организации финансовой реструктуризации показывает, что в настоящее время данный процесс выступает как необходимый и важный элемент развития предприятия. Однако, в зарубежных компаниях этот процесс является самым обычным, достаточно популярным и носит непрерывный характер, а большинство руководителей отечественных предприятий рассматривают финансовую реструктуризацию как единовременное мероприятие с целью оптимизации структуры своих финансовых активов. Тем не менее, сегодня она осваивается некоторыми предприятиями по «второму кругу». То есть если первый опыт характеризовался стремлением сохранить активы или избежать банкротства, то сегодня уже решаются такие стратегические задачи, как повышение конкурентоспособности или привлечение инвесторов.

С развитием фондового рынка все больше руководителей и собственников задумываются о необходимости создания рыночной стоимости своего бизнеса. Многие компании осознают, что можно поднять свой бизнес на более высокую ступень развития наращивая капитализацию, а не извлекая прибыль в краткосрочном периоде. Специалисты считают, что даже новости о начале реструктуризации и публикация ее программы почти всегда оптимистично воспринимаются инвестиционным сообществом. По мнению некоторых экспертов, даже формальное объявление о начале реструктуризации способно поднять цену компании на 5–10%.

Реальным определяющим и руководящим основанием для проведения финансовой реструктуризации являются стратегические направления развития предприятия, которые ориентированы на создание эффективной системы финансового управления.

Ошибочно полагать, что финансовая реструктуризация проводиться только на неблагополучных и несостоятельных предприятиях. Так реструктуризация нормально функционирующего предприятия носит профилактический характер предупреждения возможных кризисов и направлена либо на сохранение достигнутых результатов, либо на увеличение прибыли. Цели реструктуризации в этом случае – это стратегические цели предприятия.

Цели финансовой реструктуризации несостоятельных предприятий носят среднесрочный и оперативный характер, направлены на восстановление платежеспособности и превращение в нормально функционирующее предприятие. В этом случае реструктуризация часто является не просто эффективным, но и единственным возможным способом избежать банкротства и ликвидации.

Среди задач финансовой реструктуризации можно выделить следующие:

- привлечение инвестиционных и кредитных ресурсов;
- поиск партнеров для ведения совместного бизнеса;
- укрупнение и расширение производства;
- внедрение новых технологий;
- диверсификация и демонополизация производства;
- дробление имущественного комплекса на отдельные предприятия.

Поскольку финансовая реструктуризация представляет собой целый комплекс мероприятий, процессов и методов, то можно с уверенностью предположить, что успех ее проведения во многом зависит, прежде всего, от продуманного и четкого плана действий, а также тех методов, которые будут применяться при ее осуществлении.

По мнению экспертов, план должен включать в себя пять основных этапов, однако прежде чем приступить к его осуществлению, необходимо определить цели реструктуризации. Руководители и собственники хозяйствующего субъекта должны понимать что именно их не устраивает в текущей деятельности компании, и чего они хотят добиться в результате изменений. От того, насколько грамотно они определят цели и круг задач, зависит дальнейшее развитие компании и соответственно судьба реструктуризационной программы. Цели определяются исходя из генерального направления деятельности компании, то есть ее стратегии развития.

Итак, финансовую реструктуризацию необходимо начинать с проведения комплексной диагностики, основной целью которой будет являться

выявление тех проблем компании, разрешение которых обеспечит улучшения ее деятельности. Для достижения этой цели необходимо определить сильные стороны предприятия и благоприятные внешние возможности, а также выявить слабые стороны и внешние угрозы. Максимальное использование одних и компенсация других позволит понять перспективы развития компании, а также рентабельность дальнейшего инвестирования в этот бизнес.

Кроме того, при проведении диагностики, как правило, осуществляется правовой и налоговый анализ, а также изучается финансовое состояние,дается оценка текущей деятельности и инвестиционной привлекательности компании.

Важным этапом финансовой реструктуризации является разработка ее концепции, которая включает изучение миссии, организационной культуры бизнес-процессов и положения на рынке. По своей сути, данный этап является подготовительным, основная особенность которого состоит в том, что здесь осуществляется работа, в основном не с количественными, а с качественными объектами, т.е. с такими понятиями как: «миссия предприятия», «цели и корпоративные стратегии», «портрет предприятия» или «сегменты рынка», целью которой является разработка четких стратегических действий по преобразованию видов деятельности предприятия, выраженные в терминах: «закрыть», «контролировать», «удержать», «выделить в отдельное предприятие», «расширить», «создать новый бизнес» и т. д.

Следующий этап – составление бюджета. Он включает в себя определение объемов и сроков собственного бюджетного финансирования, а также разработку оптимистического и пессимистического бюджетов.

Далее предприятие может переходить к следующему этапу, а именно к проработке Программы реструктуризации, которая включает:

- основные условия реструктуризации;
- бюджет доходов и расходов по реструктуризации;
- расчет экономической эффективности реструктуризации;
- план работ по реструктуризации.

На последнем этапе реализуется детально проработанный проекта, которая позволит совершенствовать структуру и функции системы управления финансами предприятия и изменить стратегию его дальнейшего развития. Кроме того, осуществление реструктуризации в соответствии с разработанной программой, даст возможность внедрить инновационные методы управления, осуществить реинжиниринг бизнеса, а также повысить качество управления финансовыми потоками.

В ходе проведения данного этапа реструктуризации уточняются целевые показатели и, если происходит их отклонение от запланированных значений, компания осуществляет корректировку программы.

На последнем этапе команда, ответственная за реализацию программы, осуществляет контроль за исполнением целевых показателей, анализирует полученные результаты и подготавливает итоговый отчет о проделанной работе. Контроль и оценка полученных финансовых результатов деятельности завершают этапы финансовой реструктуризации и в то же время закладывают основу реализации долгосрочной стратегии, направленной на рост рыночной стоимости бизнеса.

Итак, финансовая реструктуризация как система методов управления финансово-хозяйственным функционированием предприятия инициируется его внутренней средой и может применяться как превентивный инструмент оптимизации деятельности предприятия и стабилизации его финансового состояния.

Проведение финансовой реструктуризации целесообразно на основе не только финансовых показателей, но и различных экономических индикаторов, которые позволяют оценить общую убыточность предприятия и его структурных элементов, что позволяет таким образом выявить так называемые финансовые «очаги» *кризиса*, где общие финансовые и экономические показатели ниже установленных норм.

Финансовую реструктуризацию необходимо проводить в определенной последовательности, позволяющей сначала выявить причины *кризиса* и масштабы возможного ущерба; далее стабилизировать финансовое положение хозяйствующего субъекта; затем выбрать наилучший способ вывода хозяйствующего субъекта из *кризиса* что в результате улучшит его финансовую структуру и позволит довести ее до оптимального функционирования.

Список литературы

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям: Учебник / М.Д. Аистова. – М., 2012.
2. Алпатов А. Реструктуризация предприятий: механизмы и организационные меры. – М.: ЭКО, 2002.
3. Белых Л.П. Реструктуризация предприятия / Л.П. Белых, М.А. Федотова. –М.: Юнити-Дана, 2011.
4. Боккоева Г.Н. Особенности реструктуризации российских компаний / Г.Н. Боккоева, Т.В. Комарова // Молодой ученый. – 2014. – №21.
5. Грязнова А.Г. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. – М.: Интерреклама, 2003.

Батаев Вячеслав Владимирович

ответственный секретарь
Комитет РСПП по развитию пенсионных
систем и социальному страхованию
г. Москва

РЕФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА ДОСРОЧНЫХ ПЕНСИЙ

Аннотация: в работе анализируются недостатки солидарного принципа формирования досрочных пенсий. Исследуется позиция Конституционного суда в отношении законопроекта о профессиональных пенсионных системах. Указываются возможности и необходимость трансформации системы досрочных пенсий. Предлагается реформировать систему досрочных пенсий на базе негосударственных пенсионных фондов. Резюмируются преимущества предлагаемой модели для российской пенсионной системы.

Ключевые слова: негосударственные пенсионные фонды, институт досрочных пенсий, особые условия труда, вредные условия труда, профессиональные пенсионные системы.

Широкое распространение льготных пенсий в значительной степени связывалось с отсутствием отдельного источника финансирования этих

дополнительных пенсионных прав и предоставлением указанных пенсий в рамках единых для всех работодателей ставок социального налога. Такой подход приводил к снижению общего уровня пенсионного обеспечения и использованию средств пенсионной системы на компенсацию неблагоприятных условий труда, ответственность за которые должен был нести работодатель.

Сложившаяся ситуация не способствовала заинтересованности работодателей в улучшении условий и повышении безопасности труда, а также в развитии системы профилактики несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, и как следствие, повышению продолжительности жизни работников, работавших в особых условиях труда. Право на получение этих пенсий предоставлялось независимо от ожидаемой продолжительности жизни, показателей здоровья и сохранения трудоспособности таких категорий работников. Кроме того, финансирование досрочных пенсий за счет общих страховых взносов снижало возможности для повышения пенсий остальным категориям пенсионеров. В результате издержки, которые обязаны нести работодатели в целях обеспечения прав своих работников на досрочную пенсию, несли, по сути, все страхователи. Главной проблемой в функционировании системы досрочных пенсий выступало отсутствие экономической ответственности предприятий за неблагоприятные условия труда [5, с. 89].

Очередной шаг по реформированию системы досрочных пенсий был сделан в конце 2001 года. Согласно п. 3 ст. 27 Федерального закона (далее – ФЗ) от 17.12.2001 г. №173-ФЗ «О трудовых пенсиях в РФ» в редакции, действовавшей до 31.12.2008 года [7], право на досрочную пенсию по старости сохранялось лишь за теми, кто проработал на соответствующих работах не менее половины требуемого стажа по состоянию на 1 января 2003 года.

Предполагалось создание профессиональных пенсионных систем (далее – ППС), финансирование которых обеспечивалось бы за счет уплаты работодателем дополнительных обязательных страховых взносов в ПФР по тарифу, определяемому ФЗ «О страховом взносе на финансирование ППС» [8], либо пенсионных взносов в уполномоченные негосударственные пенсионные фонды (далее – НПФ), исчисленных в размере тарифа обязательных страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации (далее – ПФР).

Законопроект устанавливал тарифы дополнительных обязательных страховых (пенсионных) взносов в ППС, исходя из необходимости обеспечения размеров выплат из ППС, соответствующих среднему размеру пенсии по действующему законодательству.

Для решения этой проблемы предлагалось разграничить источники финансирования досрочных (льготных) пенсий и трудовых пенсий на общих основаниях с последующим выведением всех видов досрочного и льготного пенсионного обеспечения в систему профессиональных пенсий, которые должны финансироваться за счет собственных страховых источников – дополнительных страховых взносов» [1, с. 18].

Проектом предусматривался взнос в размере 6,0 процента к заработку работников, занятых на рабочих местах с особыми условиями труда, кроме занятых на подземных работах, работах с вредными условиями труда и в горячих цехах, и 14,2 процента к заработку работников, занятых

на подземных работах, работах с вредными условиями труда и в горячих цехах.

По словам В.Д. Роика, пенсионный вопрос для политиков является постоянной «головной болью», поскольку при низких пенсиях значительная доля численности населения, насчитывающая 40 млн пенсионеров, считается самым сознательным избирателем, за материальное обеспечение которого несёт ответственность власть. Кроме того, они также несут ответственность за «замораживание» законодательного решения досрочных пенсий, закон о которых должен был принят ещё в 2002 г., но так и не нашёл своего законодательного решения» [6, с. 275].

ФЗ о ППС, принятие которого предполагалось до 1 января 2003 г., не был принят, что привело к ущемлению прав граждан и обращению в Конституционный Суд Российской Федерации (далее – КС).

Историко-правовой анализ возникновения и развития института пенсий за выслугу лет, их последующее трансформирование в трудовые пенсии по старости, называемые досрочно, изучение условий их назначения свидетельствуют о том, что на протяжении всего XX в. сформировался компромиссный характер согласования интересов государства и личности на основе их сочетания и взаимообусловленности. Однако отметим, что в течение последних пяти лет государственные интересы в пенсионном обеспечении данных категорий работников превалируют над интересами личности» [3, с. 6].

Следствием правовой позиции КС по данному вопросу стал перенос создания ППС на неопределенное время и сохранение права на досрочное назначение трудовых пенсий по старости всем категориям работников за работу в особых условиях труда и по иным основаниям, которым оно было предоставлено ранее [4].

В настоящее время в соответствии с ФЗ от 17.12.2001 г. №173-ФЗ периоды работы, предусмотренные пп. 1–18 п. 1 настоящей статьи и имевшие место после 1 января 2013 г., засчитываются в стаж на соответствующих видах работ, дающий право на досрочное назначение трудовой пенсии по старости при условии начисления и уплаты страхователем страховых взносов по соответствующим тарифам. При этом условия назначения трудовой пенсии по старости применяются в том случае, если класс условий труда на рабочих местах по работам соответствовал вредному и (или) опасному классу условий труда, установленному по результатам СОУТ. Отметим также, что установление дополнительных тарифов страховых взносов, зависящих от результатов проведения работодателем специальной оценки условий труда, не решает задачу повышения эффективности института досрочных пенсий, создания стимулов для работников и работодателей к улучшению условий труда, предоставлению работникам возможности получения соответствующих их интересам гибких форм гарантий и компенсаций за работу в отличающихся от нормальных условиях. Данные взносы относятся на солидарную часть тарифа страхового взноса и, таким образом, не влияют на размер трудовой пенсии застрахованного лица.

Предлагается сделать следующие шаги по трансформации системы досрочных пенсий в направлении персонификации пенсионных прав и обязательств и развития досрочного негосударственного пенсионного обеспечения (рис. 1) [2].



Рис. 1. Временные ориентиры внедрения досрочного НПО

Список литературы

1. Жуков А.Н. Совершенствование системы пенсионного страхования в современной России: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2012. – 25 с.
2. Материалы рабочей группы Минтруда России по ДНПО за 2015 г.
3. Мидонова Е.А. Сочетание интересов личности и государства в пенсионном обеспечении педагогических и медицинских работников: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2007. – 25 с.
4. Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 3 октября 2006 г. №471-О // Российская газета. – 31 января 2007.
5. Роик В.Д. Досрочные пенсии: пути формирования страховых механизмов и институтов. – М.: Известия, 2015. – 404 с.
6. Роик В.Д. Обязательное пенсионное страхование: теория и практика организации в России. – М.: Onebook.ru, 2013. – 332 с.
7. Федеральный закон от 17 декабря 2001 г. №173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 24 декабря, 2001. – №52.
8. Федеральный закон от 24 июля 2009 г. №212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 27 июля, 2009. – №30.

Бокарева Елена Владимировна
канд. экон. наук, доцент, доцент

Силаева Анна Александровна
канд. экон. наук, доцент, доцент
Дуборкина Ирина Альбертовна
канд. экон. наук, доцент, доцент

ФГБОУ ВО «Российский государственный
университет туризма и сервиса»
г. Москва

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация: успешная деятельность коммерческого банка зависит от эффективности использования средств, вкладываемых в различные активы. Самым распространённым путём использования банковских ресурсов является предоставление кредитов. Достаточно активно в России стало развиваться кредитование, в период с 2012 года. Через расширение платёжеспособного спроса кредитование позитивно влияет на торговлю и производство, а в конечном счёте способствует ускорению темпов экономического роста. Определение способности должника погасить свою задолженность по ссуде, степень риска, которую банк берёт на себя, размер кредита и условия его предоставления, является основной целью и задачей анализа кредитоспособности. Банку необходимо оценить не только платёжеспособность клиента на определённую дату, но и спрогнозировать его финансовую устойчивость в дальнейшем. Всё это и обуславливает актуальность темы данной статьи.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредит, банк, кредитование.

Процесс кредитования – это движение банковского кредита как последовательность его организационных этапов. В течение кредитного процесса осуществляется последовательная смена периодов механизма банковского кредита [7].

Ипотечное кредитование находится на начальном этапе развития, только небольшое число банков осваивает этот бизнес. В странах ЕС доля услуг ипотечного кредитования составляет 34% против менее 5% в Центральной Европе и менее 1% в России. Доля ипотечных кредитов в общем объёме ссуд, предоставленных частным лицам, в России пока не превышает 6% [6].

С начала ХХ века российский рынок банковских услуг вошёл на путь подъёма. Кредитование населения расширилось в пять раз с 2000 года 55 млрд, в 2015 году до 280 млрд руб., трёхкратный рост показал выпуск пластиковых карт – с 7,6 млн до 23,9 млн штук, ежеквартальная сумма операций увеличилась в пять раз – с 70 млрд до 360 млрд руб.

Среди банковских рисков важнейшее значение имеет кредитный риск, который часто характеризуется как наиболее значительный вид риска, определяющий деятельность банка.

В настоящее время наблюдается взрывной рост проблемных долгов по выданным кредитам. Статистика ЦБ РФ показывает, что в марте

2015 г. не обслуживалось 9% розничного кредитного портфеля [5]. По данным кредитных бюро и коллекторских агентств к апрелю 2015 г. в срок не обслуживался каждый пятый кредит, а каждый десятый был безнадёжным. Согласно опросам, граждане перестают платить по кредитам из-за «резкого ухудшения материального положения» и «потери работы», и такая ситуация в ряде публикаций названа социальным дефолтом. В такой реальности вопрос кредитных рисков приобретает особую актуальность [6].

Кредитный риск в системе банковских рисков является одним из самых существенных, так как большое число банкротств кредитных учреждений связано именно с невозвратом заёмщиками полученных ссуд и непродуманной стратегией управления кредитным риском.

Кредитные риски можно разделить на несколько видов:



Рис. 1. Виды банковских кредитных рисков

Кредитный риск кредитной организации заключается в неисполнении (несвоевременном или неполном исполнении) обязательств заёмщиков перед банком, в результате чего возникают финансовые убытки. Управление данным риском кредитная организация-эмитент осуществляет на основании подробной оценки кредитоспособности каждого заёмщика, при которой оценивается его финансовое положение, бизнес-проекты, влияние отраслевых, рыночных, региональных и других факторов риска. Устанавливаются лимиты кредитных требований к отдельным заёмщикам и группам связанных заёмщиков, к кредитным организациям и эмитентам долговых обязательств.

Кредитный риск возникает, когда заёмщик намерен воспользоваться доходами будущих периодов для погашения действующего кредита.

Существуют внутренние и внешние факторы, которые влияют на кредитный риск. (таблица 1) [10].

Таблица 1
Факторы возникновения кредитного риска и их классификация

Фактор возникновения кредитного риска	Классификация факторов
По источнику возникновения	Внутренние Внешние
По масштабам возникновения	Макроэкономические факторы Факторы, связанные с банком Факторы, связанные с заёмщиком
По источнику средств погашения задолженности	Исполнение обязательств за счёт первичных источников Исполнение обязательств за счёт вторичных источников

Таким образом, появление кредитного риска происходит не случайно, это, прежде всего, связано с развитием кредитных отношений, что в свою очередь ведёт к возникновению проблем в реализации данных действий. Поэтому необходимо было установить факторы, которые влияют в той или иной ситуации [7].

Для того чтобы избежать кредитный риск необходим тщательный отбор заёмщиков, тщательно анализировать условия выдачи кредита, постоянный контроль финансового состояния заёмщика, его способность и готовность погасить кредит.

Управление кредитным риском в коммерческом банке является одним из главных направлений банковской деятельности. Кредитный риск представляет собой вероятность неосуществления заёмщиком процентных платежей или выплаты основой суммы долга, указанной в кредитном соглашении [7].

Выполнение кредитных операций, является для банков важнейшим источником дохода [8]. В то же время, размещение средств всегда связано с риском их потери из-за невозможности или нежелания заёмщика выполнить свои обязательства.

Основными действиями банками по управлению и предотвращению кредитного риска являются следующие:

- 1) диверсификация портфеля ссуд и инвестиций Банка;
- 2) предварительное изучение платёжеспособности заёмщиков (анализ кредитной истории и репутации заёмщика, изучение возможности заёмщика погасить долг, изучение капитала заёмщика, анализ обеспечения кредита и другие возможные факторы), финансового положения контрагентов Банка;
- 3) контроль за выданными кредитами и мониторинг рынка кредитов;
- 4) установление лимитов на активные операции и мониторинг их соблюдения;
- 5) разграничение полномочий сотрудников и другие, по мере необходимости.

Сегодня, когда конкуренция в банковском секторе крайне велика, особую значимость приобретает вопрос обеспечения оптимального соотношения «риск-доходность», что особенно важно в условиях роста стоимости и ограниченности финансовых ресурсов [3].

Таким образом, конкурентная борьба на рынке кредитования идёт не просто за заемщика, а за кредитоспособного заемщика, который адекватно оценивает своё финансовое и в состоянии выплатить кредит до конца.

Методика расчёта максимальной суммы кредита, позволит банку не допускать невозвраты со стороны заёмщиков. Таким образом, банк не позволит взять клиенту на себя обязательств больше, чем последний может исполнить.

Список литературы

1. Бокарева Е.В. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами / Е.В. Бокарева, Н.В. Журавлева, Е.В. Глинкина [и др.]. – Кн. 15. – Новосибирск, 2011.
2. Бокарева Е.В. Анализ и оценка работы фондов целевого капитала в России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – №21. – С. 7–10.
3. Бокарева Е.В. Развитие малого бизнеса в России: проблемы и пути решения / Е.В. Бокарева, А.А. Силаева, И.А. Дуборкина // Сервис в России и за рубежом. – 2016. – Т. 10. – №1 (62). – С. 174–185.
4. Былинкина В.С. Совершенствование управления кредитным риском // Наука и общество. – 2014. – №2 (11).

-
5. Веретенникова О.Б. Методика оценки влияния группы на уровень кредитного риска / О.Б. Веретенникова, Е.Э. Панов // Управленец. – 2014. – №2.
 6. Соколова А.П. Система оплаты труда в коммерческих организациях / А.П. Соколова, И.А. Дуборкина // Сервис в России и за рубежом. – 2017. – Т. 11. – №2 (72). – С. 111–121.
 7. Силаева А.А. Проблемы развития туристских стартапов на современном этапе: финансовый аспект // Сервис в России и за рубежом. – 2014. – №9 (56). – С. 128–139.
 8. Хетагуров А.Н. Методы управления банковскими кредитными рисками// Северо-Осетинский государственный университет. – 2012. – №4–58. – С. 73–75.
 9. Черникова Л.И. Роль розничного банковского бизнеса и совершенствование методического подхода в розничном сегменте: Монография / Л.И. Черникова, Г.Р. Фаизова, А.А. Силаева. – М., 2015.
 10. Morozova L.S. Ensuring the development of tourism in the regions of the Russian Federation, with account of the tourism infrastructure factors / L.S. Morozova, V.Y. Morozov, N.V. Havanova [et al.] // Indian Journal of Science and Technology. – 2016. – Т. 9. – №5. – С. 87599.
 11. Морозов В.Ю. Методы управления кредитным риском коммерческих банков / В.Ю. Морозов, Ю.В. Мурашова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-upravleniya-kreditnym-riskom-kommercheskih-bankov> (дата обращения: 03.10.2017).

Бурова Татьяна Андреевна

старший бухгалтер
ООО «TX Сибирский Гигант»

магистрант

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный
университет путей сообщения»
г. Новосибирск, Новосибирская область

Байкалова Надежда Андреевна

канд. экон. наук, доцент, преподаватель
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный
университет путей сообщения»
г. Новосибирск, Новосибирская область

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КРЕДИТОРСКОЙ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье рассматривается один из основных факторов влияния на величину кредиторской задолженности – блокировка платежа с помощью программного обеспечения SAP Logon и принцип её действия. Представлены также основные ошибки, допускаемые контрагентами при оформлении первичной документации и последствия несоблюдения требований к её оформлению.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, кредиторская задолженность, первичный учетный документ, расчеты, торговые компании.

Стабилизация сырьевых цен и национальных валют в большинстве стран Евроазиатского экономического союза создала благоприятную основу для восстановления их взаимного товарооборота. Рост показателей экономической активности торгового сектора в России по итогам полугодия 2017 года характеризуется экономическим эффектом, полученным в результате деятельности организаций. Однако при этом по данным бухгалтерского учета и отчетности торговых компаний сохраняется высокий уровень кредиторской задолженности, состоящей из задолженности по расчетам за полученные товары от поставщиков. В связи с этим возникает

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

необходимость отслеживания в учете данной задолженности от принятия первичных учетных документов до ее списания, чем и обусловлена актуальность рассматриваемого вопроса.

Крупные торговые организации, одним из которых является ООО «ТХ Сибирский Гигант», имеют очень большой документооборот и значительное количество контрагентов. Ежедневно на торговые точки поступает пакеты документов от свыше ста поставщиков за товары, юридически подтверждающих факт хозяйственной жизни холдинга.

Согласно Федеральному закону от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (статья 9), каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом с указанием обязательных реквизитов первичного учетного документа. Все хозяйствственные операции, проводимые организацией, должны оформляться оправдательными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет. Первичные учетные документы принимаются к учету, если они составлены по унифицированным формам документов, утвержденным согласно законодательству Российской Федерации правовыми актами уполномоченных органов исполнительной власти, а документы, формы которых не унифицированы, должны содержать обязательные реквизиты.

При этом согласно ст. 309 Гражданского кодекса Российской Федерации обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований – в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями.

Таким образом, исполнение обязательств, возникших в ходе выполнения контракта (договора), в том числе в части регламентации порядка оформления документов, осуществляется в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами Российской Федерации.

Согласно п. 6 Инструкции, утвержденной Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 01.12.2010 №157н субъект учета в целях организации бухгалтерского учета, в случае отсутствия утвержденной унифицированной формы вправе утвердить в рамках формирования своей учетной политики форму первичного учетного документа с указанием всех необходимых реквизитов.

Проверка всей первичной документации, поступающей на торговые точки, входит в должностные обязанности уполномоченного бухгалтера. Она должна соответствовать требованиям Госкомстата и учитывать все изменения, которые вносит Правительство Российской Федерации. Несоблюдение правил по оформлению и заполнению первичных документов влечет за собой неверное составление налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость, и впоследствии – наложение штрафов со стороны налоговой инспекции.

Стремительное развитие информационных технологий и передача информации позволяет создать оптимальные условия для удовлетворения информационных потребностей и эффективного управления. В компании ООО «ТХ Сибирский Гигант» начиная с 2009 г. используется программное обеспечение SAP Logon, одна из функций – «Блокировка платежей по счетам фактурам» с помощью транзакции MIR5, которая используется во избежание допущения ошибок со стороны поставщиков. При помощи данной функции происходит блокировка суммы, которую предъявил поставщик за поставленные товары. Иными словами, происходит задержка платежа, т.е. поставщик не получит денежные средства на расчетный счет до тех пор, пока не привезет

верно оформленный документ, соответствующий всем требованиям Госкомстата и изменениям, внесенным Правительством Российской Федерации. Данная транзакция служит не только для блокировки платежа, но и для просмотра деталей одной поставки – реквизиты поставщика, дата и номер счета-фактуры/УПД, товарной накладной, номер заказа, сумма, количество и наименование товара, код и сумма налога и другое.

В результате анализа документации, поступающей от поставщиков товаров в организацию, наблюдается многообразие и разнородность допущенных ошибок: несоблюдение требований к оформлению (устаревшие формы первичной документации, неверные реквизиты грузополучателя, несоответствие даты и т. д.), отсутствие подписей, печатей, неполный комплект документов и многое другое. Вследствие этого сумма кредиторской задолженности компании увеличивается не по вине торговой организации, а по вине поставщика.

Игнорирование уведомления о блокировке платежа по причине неверного оформления документации и сроки предоставления замены документов поставщиков, а также наложение штрафов в данной ситуации не предусмотрено в нормативных документах и в финансовую отчетность попадет сумма кредиторской задолженности, напрямую зависящая от поставщика. Таким образом, одной из основных причин, влияющих на величину кредиторской задолженности поставщикам товаров, формируемую в бухгалтерском учете и отчетности в ООО «ТХ Сибирский Гигант» является блокировка платежа.

Список литературы

1. Байкалова Н.А. Информационные технологии на железнодорожном транспорте // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – №9–4. – С. 26–28.
2. Компьютерная справочная правовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
3. Интернет проект [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sapland.ru/>
4. Официальный сайт ООО «ТХ Сибирский Гигант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sibgigant.ru/>

Власенко Екатерина Андреевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный

социально-педагогический университет»

г. Волгоград, Волгоградская область

DOI 10.21661/r-464789

ОСОБЕННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в статье рассмотрены понятие «управленческий консалтинг», модели, подходы, методы, технологии его организации. В целях обеспечения более эффективного управленческого консультирования рассмотрен усовершенствованный механизм процесса его организации – сопроводительный обучающий консалтинг.

Ключевые слова: консультирование, управленческий консалтинг, организация управленческого консалтинга, сопроводительный обучающий консалтинг.

Зарождение управленческого консалтинга вызвано постоянным поиском со стороны предпринимателей совершенно новых способов

увеличить эффективность производства, а также попытками специалистов управления найти наиболее подходящее коммерческое приложение собственным способностям, логикой развития организационной науки, а также практики.

Управленческое консультирование как особенное направление осуществления профессиональной деятельности представляет экспертную помощь со стороны специалистов в сфере управления и призвано на основании научного анализа различных производственных ситуаций создать самые наиболее подходящие способы увеличения эффективности работы компании и способы их внедрения, применяя для этой цели достижения управленческой современной науки [4].

Управленческий консалтинг как вид деятельности в России сейчас находится на стадии институциализации, а как разновидность бизнеса составляет достаточно большой сегмент рынка деловых услуг, обнаруживающий тенденцию к постоянному расширению спроса и предложения и росту капиталоемкости, что отражает потребность общества в росте эффективности управления, конкурентоспособности российских бизнес-организаций, ответом на вызовы рыночного хозяйства в настоящее время, процессы глобализации.

Все это в конечном итоге вызывает необходимость теоретической и методологической рефлексии практики управленческого консалтинга.

Для управленческого консалтинга свойственна тесная с различными смежными разновидностями бизнес-сферы (такими как юридическое консультирование, аудитом, установка и обслуживание информационных систем); хотя внутри управленческого консалтинга как разновидности деятельности отмечается тенденция ко все большей специализации, а также прослеживается тенденция к универсализации консалтинговых фирм для формирования полного пакета услуг в сфере консалтинга, благодаря чему достигается цель комплексного обслуживания клиента и установки долговременного сотрудничества. Но с учетом восприятия клиента, данная универсализация часто принимает в итоге вид диверсификации. С маркетинговыми целями универсальная услуга позиционируется как специфическая, которая ориентирована на конкретный вид бизнеса [4].

Большое влияние на эффективность управленческого консультирования оказывает его организация.

Организация управленческого консалтинга представляет собой создание наиболее подходящих условий для решения проблем, которые связаны с организацией управления достаточно сложными системами в разных сферах деятельности.

Изучение механизмов организации консультирования позволит в итоге обогатить понятие консалтинга, полнее раскрыть его экономическую сущность для рынка.

Разнообразие используемых в консультационной деятельности подходов, моделей, методов, и технологий связано со стремлением к широкому использованию существующего на данный момент времени опыта, а также определяется целями экономии имеющихся ресурсов и времени при выполнении повторяющихся работ. Также оно связано с желанием быстро и при этом достаточно качественно решать проблемы клиентской организации с применением интеллектуального потенциала сотрудников.

От того, насколько консультирование предполагает совместную деятельность руководства и специалистов компании с консультантом, зависит в итоге конечное качество ожидаемых изменений, степень достижения нужных компании результатов, эффективность применения ресурсов и, в конечном итоге, успешность сотрудничества различных сторон.

В практике осуществления консультационной деятельности сложилось в настоящий период времени несколько различных базовых моделей, которые отражают собой специфику клиент-консультантского взаимодействия: экспертное консультирование, консультирование по тому или иному проекту, консультирование по процессам, а также осуществление обучающего консультирования.

Особенное место занимают различные методы организационного развития – данные методы направлены на изменение в поведении сотрудников посредством воздействия на ценностные ориентации, а также на межличностное, межгрупповое воздействие, различные индивидуальное навыки, создание наиболее подходящих условий для интенсивного применения человеческих ресурсов.

В консультационной практике в настоящий момент времени все больше места занимают комплексные методы, которые направлены на комплексное решение существующих в клиентских компаниях проблем.

Множественность используемых методов в итоге осложняет задачу выбора тех, которые позволяют эффективно решить управленческие проблемы. Консультантам приходится осуществлять анализ в каждом из конкретных случаев, большое число факторов, учитывать специфические условия клиентских компаний.

Современные клиенты компаний – это топ-менеджеры, который отлично разбираются в методах анализа. При этом только немногие пошли по пути создания групп разносторонних экспертов. Многие из них готовы осуществлять сотрудничество с независимыми консультационными фирмами и частными консультантами.

Концепция сотрудничества является достаточно простой и включает в себя 2 составные части: создание стоимости, т. е. факторов стоимости, и создание отношений, позволяющих людям вместе работать для создания стоимости. В периоды высокой неопределенности, когда различные нововведения должны осуществляться с достаточной стремительностью и непрерывно, способность установления партнерских отношений быстро и эффективно является не только желаемой, но и необходимой [7].

В итоге можно сказать, что совершенствование организации консультирования состоит в обеспечении комплексного консультирования на доверительной регулярной основе с применением современных знаний и творческого мышления, которое направлено на стратегический рост конкурентоспособности клиентской компании.

Причины краткосрочных отношений, которые практикуются в консалтинге, уходят достаточно глубоко в системную структуру консалтинга как направления коммерческой деятельности, что для создания сбалансированных отношений потребуется в итоге изменить восприятие, мышление, а также поступки консультантов и клиентов.

Главный аспект новых отношений должен в любом случае основываться на партнерском сотрудничестве. Партнеры – не просто игроки на

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

знакомом поле, но средство для последующего выхода на инновационные рынки [6].

Тема сотрудничества должна быть ключевой для любой корпорации, которая стремится к своему росту. В мире бизнеса, в котором ни одна фирма не способна победить за счет быстрого и низкозатратного наращивания способностей, обретение ресурсов, инновационность и географическое присутствие посредством партнерского сотрудничества для нее – практически единственный путь.

Чтобы с успехом применять этот потенциал, фирмы должны:

- знать, когда наступает момент налаживания сотрудничества;
- выбрать подходящую модель сотрудничества;
- извлечь из сотрудничества пользу, ради которой оно первоначально и затевалось;
- понимать логику решений, которые принимаются на уровне отраслей, в условиях сетевого характера экономики.

Названные требования к совершенствованию компаний консалтинга требуют изучения для построения механизмов в компании современных консалтинговых услуг, которые основаны на: творчестве, комплексности; доверительном партнерстве.

При этом следует выделить не менее трех базовых условия для создания на практике современного консультирования:

- 1) направленность его на стратегические цели фирмы-заказчика;
- 2) применение маркетингового консультирования, в качестве системного подхода к решению задач, имеющихся у клиента;
- 3) обучающее консультирование.

Чтобы обеспечить достаточно эффективное взаимодействие, предлагаются усовершенствование механизма организации управлеченческого консалтинга – обучающий сопроводительный консалтинг.

Сопроводительное обучающее консультирование представляет собой механизм процесса организации консалтинговой деятельности, который направлен на создание долгосрочных преимуществ конкретной фирмы для обеспечения в итоге достижения имеющихся стратегических целей. Сопровождение позволяет в итоге сочетать использование самых разных (иногда противоречивых) методов и приемов консультирования, которые привносятся консультантами, с системностью, а также целевой направленностью при решении задач, которые поставлены перед консалтингом.

Обучающий сопроводительный консалтинг имеет несколько особенностей, выделяющих данный механизм организации консалтинга:

- консультирование направлено в первую очередь на работу с управлеченческим звеном компании и с высшим руководством;
- обучающий сопроводительный консалтинг не исключает возможности командной работы со стороны консультантов, но он направлен, в первую очередь, на возможности привлечения более широкого круга консультантов из разных функциональных областей, которые владеют разными методами и подходами осуществления консультирования;
- процесс организации консалтинга рекомендует использовать психологическую диагностику членов управлеченческой команды и VIP-сопровождение руководства компании посредством работы психолога-

консультанта на протяжении программы консалтинга и обучения, с целью в том числе сформировать в итоге управленческую команду.

Итак, мы уточнили понятие консалтинг и раскрыли содержание «управленческого консалтинга», которое предусматривает его трактовку как «сопроводительный обучающий консалтинг», выступающий в качестве эффективного механизма организации управленческого консультирования.

Список литературы

1. Глущенко В.В. Исследование систем управления. – М.: Крылья, 2000. – 180 с.
2. Карделл С. Стратегическое сотрудничество. – М.: Гранд-файр, 2005. – 256 с.
3. Уэлборн Р. Деловые партнерства. Как преуспеть в совместном бизнесе / Р. Уэлборн, В. Кастан. – М.: Вершина, 2004. – 336 с.
4. Чугунов А.В. Консалтинг в системе рыночной экономики и воспроизводство кадров консультантов в Российской Федерации. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Воронеж, 2000. – 16 с.

Гатауллин Венир Зинурович

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
авиационный технический университет»
г. Уфа, Республика Башкортостан

ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ И ОСНОВНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы темпов экономического роста повышения на основе изучения факторов, влияющих на них. Сложность вопроса заключается в регулировании темпов экономического роста, ускорении и удешевлении данного процесса, выявлении факторов, определяющих рост экономики, в поиске инструментов, воздействующих на его механизм. Важность и сложность проблемы темпов экономического роста объясняет то большое внимание, которое уделяется ей в экономических исследованиях. В работе проанализирован большой объём статистического материала в динамике и в сравнении с другими странами до раз渲ла СССР, соответственно, для этого периода будут применены те категории (слова), ссылки на первоисточники, расчеты, нормативная база, которые были использованы в советской литературе. Интерес представляют представленные модели экономического роста.

Ключевые слова: экономический рост, национальный доход, капитальные вложения, фондоемкость, эффективность, основные производственные фонды, трудоемкость, затраты живого труда.

Повышение экономики общественного производства связано прежде всего с созданием высоких и устойчивых темпов экономического роста. Названная проблема представляется на первый взгляд одной из самых простых в экономической науке и практике. Как известно, под темпами экономического роста страны понимается годовой (или среднегодовой) за предшествующий период, прирост валового общественного продукта или национального дохода, выражаемый в процентах. Вполне очевидно, что

прирост национального дохода на 8% во всех случаях лучше, чем на 4% и, тем более на 2%. Однако за внешней простотой проблемы темпов экономического роста скрываются сложные социально-экономические процессы. Дело в том, что на темпы экономического роста влияют множество факторов, последствие которых зачастую разнонаправлено. Причем трудность обусловлена не столько количеством экономических факторов, определяющих темпы производства, сколько их внутренней и внешней взаимосвязью, тесно переплетающейся с надстроичными факторами: социальными, политическими, идеологическими.

Чрезвычайно многообразны и последствия, оказываемые изменения в темпах роста производства на экономическое развитие страны или района [1]:

1. Темпы экономического роста являются основой повышения уровня экономического развития страны и изменения соотношения их доли в мировом производстве.

Благодаря немыслимо высоким темпам экономического развития доля социалистических стран, в том числе СССР, в мировой экономике быстро возрастает. В 1968 г. удельный вес стран социализма в мировой промышленной продукции повысился до 39% против 20% в 1959 г. [4].

2. Ускоряя или замедляя рост общественного продукта и национального дохода, темпы способствуют повышению, или тормозят благосостояние нации.

3. Посредством темпов происходит выравнивание уровней экономического развития национальных республик и регионов СССР и жизненных условий населения.

4. Различия заданных темпов в развитие отраслей материального производства, непроизводственной сферы способствует изменению структуры народного хозяйства, внутриотраслевой структуры промышленности, транспорта, сельского хозяйства и т. д.

5. Изменение темпов развития общественного производства вызывает снижение или повышение показателей капиталоемкости и фондоемкости валового продукта и национального дохода, оказывая тем самым влияние на экономическую эффективность производства, а также на соотношение в развитии 1 и 2 типов (подразделений) общественного производства.

Темпы экономического роста являются определяющим фактором в развитии общественного производства и оценки его эффективности. При прочих равных условиях, например, одинаковой норме накопления, уровня развития и т. д., чем выше темпы экономического роста, тем выше эффективность общественного производства. В темпах ежегодного прироста валового общественного продукта и национального дохода страны находят свое концентрированное выражение уровень использования всех элементов производства, а также методы их организации.

Понятие «экономический рост» и «экономическое развитие» несмотря на идентичность, различны по широте охвата в них смысла. Понятие «экономический рост уже чем «экономическое развитие». Если под экономическим ростом понимается изменение величины валового общественного продукта, национального дохода, то «экономическое развитие» включает не только экономические, но и социальные, и может и многие другие проблемы. Нами в данном случае, рассматриваются лишь вопросы экономического роста.

Для социалистического расширенного воспроизводства закономерным является постоянно высокие темпы экономического развития,

значительно превышающие аналогичные показатели капиталистических стран. Так, в 1950–1968 годах национальный доход СССР возрастает в среднем за год на 8,8%, в США – на 3,8%, в Англии – на 2,7%, во Франции – на 4,6% [4].

Устойчивое ускорение темпа экономического роста является следствием взаимодействия ряда факторов как экономического, так и социально-исторического характера. Материальную основу темпов экономического роста при любой форме собственности на средства производства составляет норма и масса производственного накопления, направляемая на расширение производства.

Однако зависимость: чем выше темпы экономического роста, тем выше темпы повышения благосостояния нации – лишь в тех случаях, когда количественное расширение производства соответствует общественным потребностям по своему структурному составу и качеству, а также темпы роста национального дохода обгоняют темпы роста затрат, расходуемых обществом для его получения. В противном случае рост производства не только потеряет свою целесообразную направленность, но и превратится постепенно в источник снижения жизненного уровня населения.

Одна из характерных особенностей современной научно-технической революции состоит в том, что она представляет возможность и усиливает тенденцию к снижению отношения затрат: национальный доход, что удешевляет и ускоряет процесс экономического роста. Именно этим и объясняется интерес к проблеме темпов экономического роста и определяющих его факторов.

Актуальность исследования поставленной проблемы усиливается еще и наличием следующих явлений в экономике нашей страны, во-первых, отношением темпов экономического роста СССР и некоторых других социалистических стран в последние 7–10 лет, во-вторых, стабилизацией и повышением темпов экономического развития в ряде капиталистических стран. При этом как показал ряд исследований одним из источников темпов экономического роста во многих странах капитализма в послевоенные годы служило повышение эффективности социалистического производства, достигнутая на основе технического прогресса, эффективного использования капитальных вложений производственных фондов и живого труда.

Среднегодовые темпы роста национального дохода СССР периода 1960–1969 и предшествующий ему период 1950–1950 составили.

Таблица 1
Рост национального дохода СССР

	Среднегодовой темп	Среднегодовой темп
	рост	прирост
1950–1960	265	10,2
1960–1969	179	6,7
1965–1969	131	5,5

Замедление темпов экономического роста отодвигает решение советским союзом задачи догнать США по душевому производству валовой продукции промышленности и национального дохода, учитывая значительное превосходство в темпах роста промышленной продукции СССР в сравнении с США в 50е годы [4].

Многие экономисты [5] предполагали, что СССР к началу шестидесятых годов превзойдёт среднегодовой уровень промышленного производства СССР (если бы темпы промышленного роста СССР и США сохранились в 60 годы на уровне 50х годов (10% – СССР и 2–3% – США), то к 1968–1970 годам наша страна по объему промышленной продукции достигла бы США.

Именно из указанного соотношения в темпах промышленного роста исходили советские экономисты, предполагая, что СССР к 1968–1970 годам достигнет американского объема промышленной продукции.

Фактически же темпы прироста промышленной продукции за 1960–1968 оказались в СССР ниже, а в США – выше предполагаемых (соответственно 8,7 и 5,4%) [4].

Но несмотря на изменившееся соотношение в темпах промышленного роста, в СССР за эти годы сохраняется явное преимущество в темпах развития промышленного производства. В результате этого наблюдается постоянное изменение в уровнях промышленного производства в пользу СССР. Так, если в 1957 г. объем промышленной продукции СССР был равен 45%, то в 1968г – 70%. При сложившимся соотношении в темпах роста промышленного производства СССР и США наша страна примерно к 1975–1976 годам достигнет американского объема промышленной продукции.

Все эти явления, возникшие во внутреннем экономическом развитии нашей страны и за ее пределами, требуют объективного исследования. Объяснив изменения в темпах экономического развития страны, отрасли, региона, определить их количественную величину на исследуемый период невозможно без изучения причин и факторов, определяющих их движение. Трудность исследования проблемы заключена в чрезвычайно большом количестве самых различных факторов, влияющих на рост производства.

На темп экономического роста оказывают влияние многочисленные факторы, не только экономического, но социального и политического характера. Из всей совокупности факторов, определяемых темпами экономического роста, главное место принадлежит экономическим факторам. Наиболее заметное влияние среди последних оказывают: соотношение в распределении национального дохода на накопляемую и потребляемую части; доля производственного накопления в общественном фонде накопления; отраслевая и воспроизводственная структура капитальныхложений; рост численности работающих в сфере материального производства; уровень технической вооруженности труда; степень использования основных производственных фондов; уровень квалификации кадров; рациональное размещение производства на территории страны. Не все факторы можно учесть, неодинаково их влияние на темпы роста.

При этом следует иметь в виду, что с изменением уровня экономического развития страны изменится и роль факторов, а также их влияние на темпы экономического развития. Влияние каждого из факторов одновременно своеобразно, взаимозависимо, противоречиво. Например, повышение технической вооруженности труда способствует росту и его производительности. Вместе с тем повышение технической вооруженности труда приводит к сокращению мест живого труда, занятого в материальном производстве, что, соответственно, уменьшает долю национального дохода в валовом продукте. Последнее обстоятельство порождает тенденцию к замедлению экономического роста. Другой пример: увеличение доли и

объёма капитальных вложений – фактор, способствующий ускорению темпов экономического роста. Но если эти капитальные вложения будут направлены на расширение производства отраслей производства 2 подразделения, то увеличение объема капитальных вложений обернется снижением темпов экономического роста.

Задача исследователя данной проблемы заключается в отделении главного от второстепенного, закономерного от случайного посредством количественной обработки статистического материала и его качественного анализа.

Учитывая это, проблема многофакторного анализа на 1-ой стадии исследования может быть упрощена сведением многих факторов к нескольким похожим, оказывающим непосредственно влияние на темпы экономического роста. К числу таких факторов следует отнести: численность работников сферы материального производства и производительность их труда.

Таким образом, процесс экономического роста можно было бы выразить как функцию двух переменных:

$$V = P_t \times \Pi_t \quad (1)$$

t – время, период.

Если говорить о приросте национального дохода (валового продукта) за определенный период времени, то этот процесс можно представить в следующем виде:

$$\Delta V = V_{t+1} - V_t = (P_t + \Delta P) \times (\Pi_t + \Delta \Pi) - (P_t \times \Pi_t), \quad (2)$$

ΔV , ΔP , $\Delta \Pi$ – прирост национального дохода, количество работающих и производительность труда за период от t до $t+1$.

Разделив (2) для отчетного года на аналогичное равенство базисного года, получим индекс роста национального дохода или валового продукта за определённый период, т.е.:

$$J_{\Delta v} = \frac{V_{t+1}}{V_t} = \frac{(P_t + \Delta P) \times (\Pi_t + \Delta \Pi)}{P_t \times \Pi_t}, \quad (3)$$

Умноженный результат на 100% позволит получить рост, а также прирост национального дохода в процентах.

Прирост национального дохода может быть выражен также как функция производственных фондов и их эффективность:

$$\Delta V = \Phi * 1/\Phi e = \Phi \mathcal{E}, \quad (4)$$

Φ – производственные фонды (основные + оборотные); Φe – коэффициент фондёмкости (капиталоемкости), характеризует объём производственных фондов, необходимых для создания единиц национального дохода.

Поскольку прирост основных и оборотных производственных фондов представляет собой по существу сумму текущих капитальных вложений, то прирост национального дохода может быть выражен формулой:

$$V = K * 1 / K e * K * \mathcal{E}, \quad (5)$$

где K – объем капитальных вложений; $K e$ – коэффициент капиталоёмкости национального дохода, \mathcal{E} – эффективность капитальных вложений.

Формулы (1–5) выражают одну и ту же зависимость, сущность которых сводит к тому, что рост национального дохода является следствием увеличения количества работающих в сфере производства и повышения производительности их труда. Разница между ними состоит лишь в том, что в формулах (1–2) живой труд представлен непосредственно, а производственные фонды – косвенно, через производительность труда в формулах (4–5) представлены производственные фонды, а рабочая сила –

косвенно, через коэффициенты фондоемкости и капиталоемкости. Сущность вопроса заключается в том, что валовой общественный продукт и национальный доход является результатом совместного соединения его главных факторов – средств производства и рабочей силы. Изолированное существование каждого из них – безрезультатно, точнее совершенно безрезультатно для средств производства и малоэффективно для живого труда. В то же время количественное соотношение указанных факторов в процессе создания валового продукта и национального дохода может быть различным. В связи с этим весьма интересна количественная оценка участия каждого из них в создании продукта. Такая попытка предпринималась и предпринимается многими экономистами. Впервые возможность количественного измерения факторов экономического роста была высказана американцами К. Коббом и П. Дугласом в 20-х годах, для чего ими была предложена и использована агрегатная производная функция, учитывающая затраты труда и капитала, а также предполагается их взаимосвязь (попытка эмпирическим путём определить влияние затрачиваемого капитала и труда на объём выпускаемой продукции в обрабатывающей промышленности США).

Наиболее употребительная (простейшая) в анализе производственная функция имеет следующую формулу:

$$V = T^a \times \Phi n^{1-a}, \quad (6)$$

где V – национальный доход; T – затраты живого труда; Φ – основные производственные фонды; a – параметр производственной функции, который показывает на сколько процентов увеличится национальный доход при увеличении затрат живого труда в национальном доходе на 1%. Методы определения количественного значения параметра « a » производственной функции – различные. Нами исчислена производственная функция для народного хозяйства СССР за 1959–1968 годы с использованием для расчетов значения параметра « a » метода, предложенного В.С. Дадаяном [2]. Для численного измерения величины « a » им применен прием, позволяющий выразить через величины, имеющие более экономический смысл, чем этот параметр. Так, разделив обе части равенства (6) на национальный доход

$$\left(\frac{T}{V}\right)^a \times \left(\frac{\Phi n}{V}\right)^{1-a} = 1, \quad (7)$$

получим в первой скобке коэффициент трудоемкости национального дохода, во второй – коэффициент его фондоемкости. Обозначив трудоемкость через « b », а фондоемкость через « f » получим: $b^a \times f^{1-a} = 1$. Если величины « b » и « f » известны, то параметры производственной функции « a » определяется из вышеприведённого выражения, предварительно прогарифмированного и представленного в виде линейного управления относительно параметров « a »

$$a \ln b + (1 - a) \ln f = 0, \quad (8)$$

Решая это уравнение, находят:

$$a = \frac{\ln f}{\ln f - \ln b}, \quad (9)$$

Так как « b » и « f » имеют числовое значение, то подставляя в формулу табличные значения логарифмов, определим количественные значения параметра « a » для любого года, для которого имеются информация для определения трудоемкости (b) и фондоемкости (f) национального дохода.

Выполненные нами в соответствии с приведённой формулой расчёты переменных значений параметра « a » производственной функции народного хозяйства СССР получили количественную трудоемкость, показанную в таблице 2.

Таблица 2

Расчет переменных значений параметра «*a*» производственной функции национального дохода СССР за 1959–1988 гг.

	1959	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	\sum лет с 1959–1988 гг.
Трудоемкость народного хозяйства (b)	0,597	0,566	0,536	0,448	0,486	0,461	0,443	0,415	0,388	0,380	0,475
Фондоемкость народного хозяйства/д. (f)	1,277	1,331	1,367	1,413	1,505	1,533	1,612	1,608	1,603	1,595	1,484
Табличное значение натурального логарифма (b)	-0,5139	-0,5692	-0,6236	-0,6972	-0,7216	-0,7744	-0,8142	-0,8795	-0,9468	-1,0217	-0,7445
Табличное значение натурального логарифма (f)	0,2390	0,2852	0,3148	0,3577	0,4121	0,4253	0,4762	0,4762	0,4700	0,4700	0,3920
Параметр производственной функции « <i>a</i> »	0,317	0,334	0,335	0,339	0,264	0,355	0,369	0,351	0,332	0,313	0,345

Удельная трудоемкость национального дохода имеет размерность: тысяча человек, занятых в национальном производстве на один рубль национального дохода; удельная фондоемкость – рубль основных производственных фондов на 1 рубль национального дохода.

Производственная функция народного хозяйства СССР за 1959–1968 годы.

Таблица 3

Год	По народному хозяйству
1959	$V=P_0,317 \Phi 0,683$
1960	$V=P_0,334 \Phi 0,688$
1961	$V=P_0,335 \Phi 0,665$
1962	$V=P_0,339 \Phi 0,681$
1963	$V=P_0,314 \Phi 0,636$
1964	$V=P_0,335 \Phi 0,645$
1965	$V=P_0,319 \Phi 0,631$
1966	$V=P_0,351 \Phi 0,649$
1967	$V=P_0,332 \Phi 0,668$
1968	$V=P_0,315 \Phi 0,682$
Среднее по сумме лет $V=P_0,345\Phi 0,655$	

Основные выводы, которые можно сделать из производственной функции народного хозяйства СССР, сводятся к следующему.

В различные годы рассматриваемого периода живой труд и использованные производственные фонды имели неодинаковое значение в увеличении национального дохода. В СССР 1% роста затрат живого труда вызваны все возрастающие увеличения национального дохода. Самой высокой точкой этого взаимодействия был 1965 год, когда на 1/о роста затрат живого труда приходилось 0,37% увеличения национального дохода против 0,32% в 1959 году. В последующие годы значение 1% прироста живого труда в национальном доходе страны уменьшается с 0,35% в 1966 году до 0,31% в 1968 году.

Уменьшилось сравнительное воздействие, оказываемое на увеличение национального дохода, возрастание основных производственных фондов: 1% роста относительно основных производственных фондов вызывает в 1959 году 0,68% прироста национального дохода, в 1995–0,83%.

Таким образом, формально производственная функция Кобба-Дугласа дает возможность определить сравнительное участие в создании национального дохода двух факторов – живого труда и основных производственных фондов. Фактически же в приросте национального дохода участвуют и другие факторы, которые получают косвенное отражение в рабочей силе и фондах. Так значение затрат живого труда в увеличении национального дохода – это не только его количественный рост, но и повышение образовательного и квалификационного уровня работников; рост основных производственных фондов отражает и повышение технического уровня производства; На результатах производства оказываются также методы его организации, т.е. соединение труда и средств производства. Бессспорно, что на методику роста национального дохода, кроме

рабочей силы и ее производительности, оказывают влияние и многие другие факторы-организация труда, квалификация и возраст работников, основные производственные фонды, уровень экономического развития и т. д. Теоретически влияние многих из них можно представить и учесть. Но главный недостаток теоретических многофакторных методов экономического роста заключается в их практической неприемлемости в результате отсутствия количественных методов оценки факторов качественного порядка (организация труда, квалификация кадров, технический процесс и т.д.). Очевидно построение многофакторных моделей экономического роста, которые могли бы быть приемлемы на практике, являются пока только делом будущего.

Исследование причин неравномерности темпов прироста валовой продукции по годам позволяет в конечном счете прийти к выводу, что они носят не объективный, а субъективный характер, и поэтому вполне устранимы. Их устранение возможно на почве разработки научных проектов, повышающих уровень перспективного планирования и экономической обоснованности планов, создание резервов, гарантирующих нормальное развитие, на которое влияет всяческие случайности. Допускается, что и в социалистических условиях вызваны изменения в темпах прироста валового общественного продукта и национального дохода как по отдельным периодам и годам. Это может вызывать наряду с сознательными изменениями со стороны государства самой нормы накопления, воздействие чрезвычайно большого количества факторов, влияющих иногда на рост общественного производства в противоположенных направлениях. Вместе с тем в условиях обобществленной собственности при неизменной норме накопления объективных причин для резких отклонений в темпах валового продукта по существу нет. Все прочие факторы при постоянной норме накопления, как правило, поддаются плановому воздействию и государственному регулированию на уровне отрасли района, страны. Конечно же, задача решается непросто. Повышение уровня планирования и экономического регулирования производством возможно на основе изучения закономерности развития социалистической экономики и, в частности, теоретической разработки проблемы темпов экономического развития страны, районов, а также отраслей народного хозяйства.

Изучаемый аспект вопроса предоставляет определенный интерес.

Но лишь такие рассмотренные проблемы не дают ответы, на один из самых существенных вопросов: на сколько фактические темпы экономического роста соответствуют возможным темпам?

Количественная оценка разницы между темпами возможными и фактическими, на наш взгляд, вполне осуществима на основе проводимых ранее формул экономического роста.

Формула темпов экономического роста может быть выражена в наиболее общем виде, как K^*E (объем капитальных вложений, умноженный на коэффициент их эффективности). Если предложить (предположить), что капиталоемкость национального дохода – постоянен (а также предположение теоретически допустимо и практически выполнимо) [3], то темп роста национального дохода должен быть равен темпу роста капитальных вложений, т.е. возрастание капитальных вложений на 1% должно обеспечить прирост национального дохода также на 1%. Большой темп роста национального роста по сравнению с темпом роста капитальных

вложений означал бы, что экономическое развитие страны, таким образом, происходит при повышающейся эффективности общественного производства, а меньшей свидетельствует о потерях между выполненными и практическими темпами экономического роста.

Подводя итоги к сказанному, следует отметить два важных момента:

А. Темпы экономического роста определяются тем дополнительным объемом капитальных вложений, которые общество может выделить в каждом данном периоде для расширения производства в последующий период.

Б. Его объемы и темпы капитальных вложений не сами по себе порождают рост производства. Они лишь способствуют ему другие темпы (пути): создание новых рабочих мест и повышенный производительности труда уже занятых в общественном производстве рабочих посредством оценки квалификации их труда.

Таблица 4
Темпы роста к/в и национального дохода за 1958–1968 гг.

	Среднегодовой темп за 1958–1968 гг.	
	Роста	Прироста
1. Капитальные вложения (производственного и непроизводственного назначения) в сопоставимых ценах.	223,8	8,4
В т.ч. числе производственного назначения	229,7	8,7
2. Национальный Доход (в сопоставимых ценах)	2110,4	7,2

Это две основные черты экономического роста, получившие в литературе название экстенсивного и интенсивного или соответственно количественного и качественного. Проблема достижения поставленных темпов связана в конечном счете с ролью и соотношением экстенсивных и интенсивных факторов в процессе общественного воспроизводства.

Список литературы

1. Гатауллин В.З. Сущность и методы оценки экономической эффективности общественного производства // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2017. – №1 (34). – С. 63–72.
2. Дадаинов В.С. (Экономические законы случайные и оптимальные решения. – М., 1970. – С. 93.
3. Калецкий М. Очерк теории относительно роста социалистической экономики / Пер. спольского. – М., 1970.
4. Народное хозяйство СССР в 1988 г. // Статежегодник. – М., 1989. – С. 140.
5. Экономическое соревнование социализма с капитализмом / Под ред. д.э.н. В.А. Жилина. – М., 1962. – С. 112.

Горлин Юрий Михайлович

канд. экон. наук, заместитель директора

Институт социального анализа и прогнозирования

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства

и государственной службы при Президенте РФ»

г. Москва

ПОВЫШЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К СТРАХОВОМУ СТАЖУ И КОЛИЧЕСТВУ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПЕНСИОННЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы повышения минимальных требований к стажу и количеству индивидуальных пенсионных коэффициентов, устанавливаемых в качестве условий для получения страховой пенсии по старости.

Ключевые слова: пенсионная система, социальная политика, трудовой стаж, индивидуальные пенсионные коэффициенты, страховая пенсия.

Введение

Старение населения, изменения на рынке труда обусловливают увеличение отношения численности пенсионеров к численности лиц, за которых уплачиваются страховые взносы. Это, в свою очередь, негативно влияет на уровень пенсий и долгосрочную устойчивость пенсионной системы. Для преодоления указанных негативных тенденций могут рассматриваться как меры, направленные на увеличение страховых взносов [2], так и меры, направленные на оптимизацию роста численности пенсионеров, получающих страховые пенсии по старости, например, повышение пенсионного возраста, реформирование системы досрочных пенсий, увязку получения пенсии работающих пенсионеров с уровнем их заработной платы. Значимое место в ряду таких мер занимает мера, связанная с повышением требований, необходимых для назначения страховой пенсии по старости в части страхового стажа и количества индивидуальных пенсионных коэффициентов (далее – ИПК).

Анализ требований к стажу и количеству ИПК

и возможностей их повышения

Требованиями для назначения страховой пенсии по старости помимо достижения пенсионного возраста являются наличие определенного страхового стажа и количества ИПК (зависит от официальной зарплаты и уплаченных с нее страховых взносов).

В настоящее время в России стаж, необходимый для установления страховой пенсии по старости необоснованно мал. До недавнего времени он составлял 5 лет. Изменения в пенсионное законодательство, вступившие в силу с 2015 года, предусматривают его ежегодное повышение на один год до 15 лет. Это необходимое, но недостаточное увеличение. В настоящее время средний страховой стаж в России составляет около 35 лет и более 70% лиц, выходящих на пенсию, имеют стаж более 30 лет.

В большинстве стран страховой стаж, требуемый для получения пенсии, превышает 25 лет [3]. Так, например, в Чили – 20 лет, в

Великобритании и Аргентине – 30 лет, Чехии и Израиле – 35 лет, а Канаде, Дании, Финляндии, Нидерландах, Норвегии, Швеции и Ирландии – 40 лет.

Минимальные требования по количеству ИПК в 2017 году составляют 11,4. Эти требования также ежегодно увеличиваются до достижения величины 30 к 2024 году. Вместе с тем уже в настоящее время средняя величина ИПК составляет около 85 для лиц, выходящих на пенсию, что свидетельствует о низком уровне требований по количеству ИПК.

Расчеты показывают, что большая доля фиксированной части пенсии (около 35 – 40% от всей страховой пенсии), которую получают все пенсионеры вне зависимости от степени их участия в страховой пенсионной системе (то есть от продолжительности страхового стажа и уплаченных за них страховых взносов) обуславливает, что актуарная сбалансированность пенсионной системы достигается при страховом стаже около 35 лет и наличии не менее 100 ИПК (при средней заработной плате по РФ).

Низкие требования для получения страховой пенсии по старости приводят к искажению страховых принципов пенсионной системы. Получателями пенсий оказываются индивиды, в недостаточной мере участвовавшие в формировании пенсий для предыдущих поколений пенсионеров и не внесших необходимый вклад в формирование своей пенсии. Это ограничивает возможности по росту страховых пенсий и создает риски финансовой устойчивости пенсионной системы.

В связи с этим целесообразно дополнительно повысить требования к условиям для назначения страховой пенсии по старости, если (с учетом социальных ограничений) не до актуарно сбалансированного уровня, то хотя бы частично приблизиться к нему.

Предлагается ежегодно, начиная с 2019 года, увеличивать требования, для назначения страховой пенсии по старости:

– продолжительность страхового стажа – на 2 года до достижения 30 лет;

– количество ИПК – на 4 до достижения 70.

Как показали проведенные модельные расчеты на базе разработанной в Институте социального анализа и прогнозирования актуарной когортной пенсионной модели [1], эффект становится значимым после 2025 года, когда требуемый уровень ИПК превысит 42. К 2030 году сокращение численности получателей страховых пенсий за счет предлагаемого повышения требований может составить 1,1 млн. человек. Это позволит дополнительно увеличить размер пенсий на 1,6% к 2030 году и на 6% к 2050 году, а финансовый результат в целом составит около 185,1 млрд руб. (0,10% ВВП) к 2030 году и 1427,8 млрд руб. (0,28% ВВП) к 2050 году.

Заключение

Проведенные расчеты показали, что повышение минимальных требований к страховому стажу и накопленному ИПК для получения пенсий по старости является мерой, дающей эффект как в части повышения пенсий, так финансовой устойчивости пенсионной системы. Однако необходимо отметить, что данная мера связана с определенными социальными рисками. Если одновременно не будет меняться трудовое поведение, уменьшающаяся доля «теневой» экономики, сокращающееся существенное неравенство зарплат, то к страховой пенсии по старости будет ограничен доступ

у граждан с малым страховым стажем и низким уровнем заработка, что вызовет рост бедности в стране и связанный с этим комплекс проблем. Таким образом, повышая требования к условиям назначения страховой пенсии по старости необходимо постоянно контролировать риски бедности и согласованно проводить меры, направленные на ее снижение.

Список литературы

1. Гришина Е. Влияние неформальной занятости на устойчивость пенсионной системы в России / Е. Гришина, Ю. Дормидонтова, В. Ляшок // Экономическая политика. – 2014. – №6. – С. 7–24.
2. Малева Т.М. Преимущества и риски введения фиксированного платежа с застрахованных лиц в пенсионную систему / Т.М. Малева, Ю.М. Горлин, Е.Е. Гришина // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2016. – №9 (91). – 30 с.
3. OECD (2015), Pensions at a Glance 2015: OECD and G20 indicators, OECD Publishing, Paris.

Джавадова Алиса Сираджеддиновна
канд. юрид. наук, заведующая кафедрой
Санкт-Петербургский им. В.Б. Бобкова филиал
ГКОУ ВО «Российская таможенная академия»
г. Санкт-Петербург

ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Аннотация: в данной статье рассматривается финансовая деятельность Российской Федерации в рамках формирования Таможенного Союза. Описывается сам процесс и значение формирования Таможенного Союза для стран-участников, анализируется роль Российской Федерации в Таможенном Союзе, характеризуются изменения, произошедшие в российской экономике после вступления в Таможенный Союз.

Ключевые слова: финанссы, финансовая деятельность, Таможенный союз.

Актуальность проблемы, которая поднимается в данной статье, связана с тем, что Таможенный Союз является очень важным для стран бывшего СНГ интеграционным объединением, позволяющим конструктивно взаимодействовать в различных сферах странам с недостаточно устойчивым экономическим развитием [1, с. 102].

Сам процесс интеграции таких государств очень положительно влияет на международную торговлю, обеспечение стран различными ресурсами, построение эффективного политического взаимодействия.

Уровень, на котором сейчас находятся мировая экономика и международные отношения, требует постоянного реформирования рыночных механизмов. Предполагается, в связи с этим, использование разнообразных форм делового сотрудничества. Взаимодействие в ряде случаев приобретает глобальный характер [2, с. 20].

Мировая экономика и международные отношения развиваются сегодня в достаточно сложных условиях. Для обеспечения наиболее

эффективного сотрудничества предпринимаются разнообразные шаги. Одним из них является выделение компактных зон, на которых осуществляется интенсивное экономическое взаимодействие.

Таможенный союз формируется с целью создания единой территории, и в ее пределах действуют таможенные налоги и экономические ограничения. Исключение составляют компенсационные, защитные и антидемпинговые меры. Таможенный союз подразумевает применение единого таможенного тарифа и прочих мер, призванных регулировать торговлю товарами с третьими странами [3, с. 92].

Таможенный союз – это объединение нескольких государств-участников, которые проводят совместные мероприятия в сфере таможенной политики. В рамках Таможенного Союза упраздняются таможенные сборы и границы между участниками, а для других государств вводится единый таможенный тариф.

Цель статьи – проанализировать финансовую деятельность Российской Федерации в условиях формирования Таможенного Союза.

В качестве задач, решение которых необходимо для достижения поставленной цели, можно выделить:

- 1) анализ процесса формирования Таможенного Союза;
- 2) определение роли Российской Федерации в построении международных отношений в рамках Таможенного Союза;
- 3) выявление основных характеристик финансовой деятельности России как члена Таможенного Союза.

6 октября 2007 года был заключен Договор между Российской Федерацией, Республиками Беларусь и Казахстан о переходе в единый Таможенный союз. С 1 июля 2010 года в соответствии с таможенным кодексом начала функционировать единая таможенная территория трех стран-участниц.

В 2010 году был создан единый Таможенный союз, в состав которого вошли Россия, Казахстан и республика Беларусь. Это подразумевает создание единой таможенной территории и обеспечивает все контрольные функции. Позже вступила в Таможенный союз Киргизия, Россия при этом усиливает свои позиции [4, с. 58].

Таможенный союз – это объединение, нацеленное на повышение экономического уровня в государствах-участниках. Созданный рынок насчитывает более 180 миллионов человек с денежным оборотом в 900 миллиардов долларов.

Заключение Таможенного союза позволило товарам беспрепятственно передвигаться по всей территории с действием универсального контроля. Если факт экспорта документально подтвержден, то акцизы уплачивать не нужно, и ставка по НДС нулевая.

Страны-участники устранили декларирование и оформление на таможне на своих границах. После создания Таможенного Союза товары могут перемещаться без оформления, что исключает возникновение издержек. Они перемещаются намного проще и сокращаются расходы на доставку грузов [3, с. 93].

В дальнейшем на территории союза возникнет Единое Экономическое Пространство (ЕЭП) с работающим единым рынком услуг, который помимо торговли включает в себя услуги и множество прочих сфер деятельности.

2015 год для Таможенного союза ознаменовался новым событием. Вступление очередного члена организации вносит некоторые изменения в geopolitiku. А новый состав организации Таможенный союз (Киргизия, Россия, Казахстан и другие) позволил расширить торговые отношения в странах Таможенного Союза [2, с. 21].

В случае импорта товаров в Россию из Казахстана и Белоруссии российские налоговые органы взимают акцизы и НДС. Таможенный союз стал одной из самых легких и выгодных форм экономического сотрудничества.

Высшим органом управления Таможенного Союза является Международный совет глав государств и правительства. Также, согласно договору учреждена Комиссия Таможенного союза, которая является постоянно действующим органом регулирования.

Высшие органы Таможенного Союза в 2009 году провели комплексные мероприятия, которые позволили закрепить договорную и правовую основу Таможенного союза.

По решению президентов стран-участниц союза, была создана экономическая комиссия как постоянный регулирующий орган наднационального управления, который находится в подчинении у Высшего Евразийского экономического совета [5, с. 33].

Главными плюсами Таможенного союза для субъектов хозяйствования в сравнении с зоной свободной торговли являются: На территориях Таможенного союза значительно снизились расходы по созданию, переработке и перемещению товаров.

Затраты времени и финансов, возникающие по причине административных барьеров, заметно уменьшились. Количество таможенных процедур, обязательных для прохождения при ввозе товара из третьих стран, сократилось. В процессе формирования Таможенного Союза стали доступными новые рынки сбыта товаров. Унификация таможенного законодательства привела к его упрощению [5, с. 34].

В процессе создания Таможенного союза было высказано множество опасений по поводу противоречия правил ТС правилам ВТО.

В 2012 году Россия вступила в ВТО, что привело к обновлению Единого таможенного тарифа для стран Таможенного союза в соответствии с требованиями ВТО. Уровень 90% импортных пошлин остался прежним.

Формирование Таможенного союза открыло путь к российскому рынку компаниям, по каким-то причинам не готовым работать в России, и это является положительным моментом: у российских чиновников появился повод быть благосклоннее к инвесторам.

При наличии Таможенного Союза складывается такая ситуация: если какой-то производитель чувствует себя в России некомфортно, он может развернуть свои мощности в Казахстане (в Белоруссии для этого возможностей пока нет) и беспошлинно продавать свои товары в России [6, с. 52].

Расширение прав передвижения дало странам Таможенного Союза дополнительную степень свободы для их граждан. Например, россияне, которых из-за невыплаты алиментов или процентов по кредитам сегодня формально закрыт выезд из России, могут летать в Европу через Минск или ездить поездом через Варшаву: белорусские пограничники не обращают внимания на директивы российской службы судебных приставов, которые многие и в России считают неконституционными [5, с. 35].

Таможенный союз девальвировал и некоторые другие неконструктивные практики, которые были сформированы российскими «государственниками» в последние годы.

Формирование Таможенного Союза создало такие условия, что бюрократии в каждой из стран союза пришлось стать более гибкой. Со временем инвестиционная привлекательность стран Таможенного Союза все больше возрастала.

Еще более значительным оказался эффект Таможенного союза для развития институциональных норм в России и других его участниках. Это связано с появлением не консенсусного механизма принятия решений, формированием полноценного органа управления союзом, функционированием его высшей судебной инстанции и началом унификации законодательства о защите инвестиций и практики антимонопольного регулирования [1, с. 104].

В большинстве этих сфер лидером стал Казахстан, на протяжении последних лет активно внедряющий в свои хозяйственные практики европейское законодательство, которое он и распространяет на общее таможенное пространство. Поэтому многие нормы Таможенного союза начинают внедряться не с Запада, а с Востока.

Россия в условиях существования Таможенного Союза выступает в крайне противоречивой роли: будучи инициатором и активным двигателем этого интеграционного объединения, она, с другой стороны, является и его тормозом, так как не готова либерализовать свои сырьевые потоки так, как этого требуют правила Таможенного Союза.

Например, конфликт с Белоруссией был спровоцирован отказом России поставлять нефть белорусским покупателям по внутрироссийским ценам [2, с. 25].

Существенное отличие Таможенного союза от, например, того же ЕЭС состоит в том, что в Европе в 1960–1970-х годах пошлины на экспорт вообще отсутствовали, тогда как сегодня в России они обеспечивают до 35% доходной части бюджета. Кроме того, средний таможенный тариф на внешней границе ЕЭС в начале 1980-х годов составлял около 4,6%, а в процессе формирования Таможенного Союза – превысил 14%.

На сегодняшний день в Таможенном союзе на кону стоят гораздо большие экономические интересы, чем в Европе 40 лет назад, это значит, что согласование позиций будет более сложное, тем более что участники очень непропорциональны по своей экономической и политической мощи.

В России наблюдаются слишком высокие издержки производства, особенно это касается промышленности, которая испытывает на себе всю тяжесть роста тарифов естественных монополий. За последние годы издержки, из-за роста тарифов и инфляции выросли в 3 раза [3, с. 95].

В 2010 году в промышленности наблюдался восстановительный рост, однако после повышения с 2011 года налогов (ЕСН) и очередного витка роста тарифов вновь пошел спад. Кроме того, распространена практика выдачи очень дорогих кредитов. В практике Таможенного Союза отсутствует практика «длинных денег», то есть долгосрочных кредитов.

В российской промышленности в контексте формирования Таможенного Союза наблюдается невысокая скорость оборота, длительный производственный цикл. В результате, только 22% производства

финансируется за счет привлеченных ресурсов, остальное – за счет собственных средств [1, с. 107].

Надо отметить, что в процессе формирования Таможенного Союза финансовый контроль в области таможенного дела получает обновленное наполнение. Его значение при этом резко возрастает.

В этой ситуации упрощение процедуры таможенного оформления, фактическая ликвидация административных барьеров, создание ситуации беспрепятственного движения товаров и капиталов сформировало совершенно иные возможности для реализации коммерческой деятельности.

Создание Таможенного Союза дало возможность своим членам повысить конкурентоспособность, а также активно привлекать инвестиции.

Данные условия повысили значение интеграции Российской Федерации в Таможенный союз, а также повысили уровень необходимости проведения постоянного финансового контроля, поскольку. Это связано с тем, что именно финансовый контроль, вовлеченный в управленческий процесс, направленный на финансовые потоки, является эффективным средством координации финансовых средств внутри Таможенного Союза [4, с. 62].

Финансовый контроль в области таможенного дела является структурной единицей системы государственного финансового контроля.

Под государственным финансовым контролем в научной литературе понимается деятельность уполномоченных государством органов и организаций по контролю за соблюдением законности и целесообразности в области сбиения, распределения, перераспределения и использования денежных фондов государства и муниципальных образований, направленную на защиту финансовых интересов государства, финансовых интересов его граждан, которая регламентирована различными правовыми нормами [3, с. 97].

Государственный финансовый контроль осуществляется с применением специально разработанных методов и форм и методов, которые регулируются законодательством.

Большое количество типов финансовых отношений является причиной наличия разных видов государственного финансового контроля, который проявляется и в деятельности Таможенного Союза.

Одной из составляющих финансового контроля в области таможенного дела является контроль за уплатой косвенных налогов при перемещении товаров (работ, услуг) через таможенную границу [1, с. 110].

Если раньше подобный контроль осуществляли таможенные органы, а налоговые лишь контролировали их уплату и обоснованность возмещения НДС, то теперь с вступлением в силу Таможенного кодекса Таможенного Союза и Соглашения о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе, а также трех протоколов, являющихся неотъемлемой частью данного Соглашения, контроль за правильностью уплаты косвенных налогов на территории Таможенного союза будут осуществлять налоговые органы государств-членов союза [7].

Таким образом, финансовая деятельность Российской Федерации в условиях формирования Таможенного Союза осуществлялась посредством совершенствования системы финансового контроля таможенных

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

отношений, а также обновления политики коммерческой деятельности в рамках международного сотрудничества.

Список литературы

1. Шелковицкий Р.А. Федеральные и локальные требования в организации планирования деятельности таможенных органов / Р.А. Шелковицкий, А.А. Брянцева // Материалы научно-практической конференции «Правовое регулирование таможенной деятельности в Российской Федерации». – Мурманск: Мурманский педагогический университет, 2014. – С. 102, 104, 107, 110.
2. Нифонтова А.В. Разработка и реализация организационных планов деятельности таможенных органов: основные инструменты для формирования планов, их классификация и проблемы применения в современной таможенной практике // Актуальные проблемы и перспективы развития деятельности таможенных служб и органов в России. – Челябинск: Челябинский государственный университет, 2013. – С. 20, 21, 25.
3. Арзамасцева П.А. Функции таможенных органов и их реализации на территории Российской Федерации: проблема спорности и конфликтности в контексте совершенствования таможенного законодательства / П.А. Арзамасцева, И.П. Кричевский // Правовое регулирование таможенной деятельности в Российской Федерации: Сборник статей. – Сыктывкар: Слово и право, 2015. – С. 92, 93, 95, 97.
4. Гордиенко О.А. Изучение таможенного законодательства в сфере реализации функций таможенных органов в Российской Федерации / О.А. Гордиенко, М.А. Самойлова // Материалы научно-практической конференции «Правовое регулирование таможенной деятельности в Российской Федерации». – Мурманск: Мурманский педагогический университет, 2014. – С. 58, 62.
5. Веретеникова А.А. Таможня и таможенные органы в России: историографический анализ и оценка современной ситуации проблемы (по результатам теоретических исследований) / А.А. Веретеникова, И.М. Смыслова, Г.А. Прокурякова // Материалы научно-практической конференции «Таможенная служба и таможенные органы в Российской Федерации: проблема реализации прав человека и перспективы совершенствования законодательства». – Саратов: Саратовский государственный университет, 2015. – С. 33–35.
6. Одинцова Е.А. Актуальные проблемы планирования и прогнозирования в таможенных органах на современном этапе развития таможенного законодательства в Российской Федерации / Е.А. Одинцова, С.И. Таранина, А.М. Комарова // Материалы научной конференции «Регулирование таможенной политики России в начале XXI века». – Новосибирск: Восточносибирский федеральный университет, 2011. – С. 52.
7. Таможенный кодекс Таможенного Союза №17 от 27 ноября 2009 г. (утратил силу) // Консультант Плюс. Информационно-правовой портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_94890/ (дата обращения: 20.04.2017).

Дирко Виктория Васильевна

студентка

ФГБОУ ВО «Смоленский государственный университет»

г. Смоленск, Смоленская область

МАРКЕТИНГОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация: в статье подвергнута рассмотрению специфика услуг в сфере образования, участники маркетинговых отношений, объекты маркетинга в образовательной сфере, а также выделен ряд особенностей, отличающий образовательные услуги от других видов услуг.

Ключевые слова: маркетинг, сфера образования, образовательная услуга, характеристика образовательных услуг.

Появление в Российской Федерации рынка услуг в сфере образования поставило перед субъектами, которые оказывают образовательные услуги

и производят образовательные продукты, новую задачу: необходима новая, обоснованная наукой методика управления образованием. И именно такой методикой является маркетинг, который рассматривается как системное управление производством и сбытом продуктов в сфере образования, а также оказанием образовательных услуг.

В настоящее время маркетинг все в большей и большей степени внедряется в образовательную сферу. На сегодняшний день для установления определенной позиции на рынке услуг в образовательной сфере образовательными учреждениями создаются технологии и методы поддержания конкурентоспособности, следовательно применение маркетинговых средств в образовательной сфере не вызывает никаких сомнений.

Действительными участниками маркетинговых отношений в образовательной сфере являются не только учебные заведения, но и потребители (организации, отдельные личности), посредники (службы занятости, органы регистрации и аккредитации образовательных учреждений), а кроме того и общественные институты, а также структуры, причастные к продвижению образовательных услуг на рынке.

Объектом маркетинга в образовании являются образовательные услуги, места расположения и площади вузов, их общественный престиж, а также образовательный и научный потенциал.

Рассмотрим общие свойства и особенности проявления свойств услуг в сфере образования.

Невысокая степень осозаемости образовательных услуг выражается в том, что невозможно оценить их качество и объем до полного приобретения. По причине отсутствия осозаемых характеристик услуги до ее приобретения степень неопределенности приобретения увеличивается. В связи с этим с точки зрения маркетинга продавцам рекомендуется формализовать наиболее важные для покупателя параметры услуги и продемонстрировать их по возможности наглядно. В образовании это: образовательные стандарты, образовательные программы, учебные планы, лицензии, сертификаты, дипломы и т. д.

Неотделимость услуги означает, что ее никак нельзя отделить от источника который ее оказывает. Замена преподавателя может изменить как процесс, так и результат оказания образовательной услуги, а значит, изменить спрос на данные услуги. Владение такими качествами как коммуникабельность, доброжелательность, умение владеть собой, оценивать последствия своей деятельности, обязательные требования к работникам в сфере образования. Помимо этого, одной из особенностей образовательных услуг является то, что начало их оказания и начало их потребления происходят одновременно. Характерной чертой неотделимости услуг считается присутствие и участие в ходе их предоставления остальных потребителей. Учащиеся в аудитории присутствуют при потреблении услуги каждым человеком. Соответственно общее поведение определяет степень удовлетворения услугой каждого отдельного человека. Поэтому одна из задач производителя услуги является обеспечение того, чтобы одни потребители образовательных услуг не мешали получению качественного образования другим потребителям.

Непостоянство качества услуги означает, что ее качество может изменяться в зависимости от личностных характеристик и индивидуальных особенностей преподавателя. Услуга, предоставляемая одним

преподавателем, может варьироваться в зависимости от его физической формы или настроения в процессе общения с учащимися. Непостоянство качества образовательных услуг также связано и со значимыми индивидуальными различиями самих учащихся, а также с различиями их базового уровня образования, полученного на предыдущей стадии образования.

Свойство несохраняемости образовательных услуг выражает себя двояко. Образовательные услуги, как и другие нематериальные блага, не могут накапливаться ни у продавца, ни у потребителя, а также не могут им и перепродаваться. Вместе с тем, для образовательных услуг свойственно то, что учебная информация может быть подготовлена и сохранена на материальных носителях (книгах, дисках). Однако необходимо отметить то, что для человека естественно забывание полученной информации, а знания быстро устаревают.

Необходимо выделить отличительные черты образовательных услуг, которые присущи только им:

1. Как считают многие исследователи, услуги в сфере образования относятся к категории «общественных благ», к коим относятся товары, работы или услуги, которые призваны удовлетворять коллективные потребности.

2. Особой чертой услуг в сфере образования является то, что их невозможно измерить в денежном выражении. Очень часто ценовой механизм не способен отразить все затраты на производство и оказание образовательных услуг. Полезный результат может проявиться лишь спустя долгое время, и практически его можно измерить только с помощью косвенных показателей.

3. Еще одной из особенностей образовательных услуг является многозначность целей, которые поставлены перед производителями этих услуг. Как правило, деятельность образовательного учреждения не направлена на достижение прибыли. С другой стороны, многие их интересы связаны с ростом благосостояния, который предполагает «получение прибыли, необходимой для обеспечения расширенного воспроизводства».

4. Также отличительным признаком услуг в образовательной сфере является то, что они оказываются в комплексе с созданием духовных ценностей, развитием личности обучающегося, вносят вклад в создание условий для их самореализации, участвуют в формировании, сохранении и развитии различных способностей человека к труду, в специализации, профессионализации и росте его квалификации.

5. Следующей специфичной чертой образовательных услуг является совместное творчество преподавателя и обучающегося. В сфере образования, где преобразуется личность потребителя, он, не являясь профессионалом, претендует на самую активнейшую роль в процессе как производства так и оказания образовательных услуг.

Кроме вышеназванных черт услуг как таковых и проявленных в связи с ними особенностей услуг в образовательной сфере, последние характеризуются еще рядом немаловажных отличий. К ним относятся: довольно высокая стоимость; сезонность; относительно длительный период их оказания; отсроченность выявления результативности и зависимость результатов от условий будущей работы и жизни выпускника; необходимость дальнейшего сопровождения услуг и др.

В заключение необходимо отметить, что в сфере образования применение маркетинга является актуальным, научно обоснованным способом обеспечения эффективной деятельности образовательного учреждения, так как внедрение маркетинга в систему образования способно оказать благотворное воздействие, как на специалистов образования, так и на потребителей образовательных услуг.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 №273-ФЗ (последняя редакция).
2. Куркин Е.Б. Управление образованием в условиях рынка: Учеб. пособие / Е.Б. Куркина. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Новая школа, 2013.
3. Панкрухин Г. Основы маркетинга в сфере образования. – СПб.: Изд-во С-Пб ГУ, 2012. – 419 с.

Дьяконова Анастасия Васильевна
студентка

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

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

ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ В РОССИИ

Аннотация: в статье рассматриваются основные понятия инновационного маркетинга, а также уровень инновационной активности в российских предприятиях. В настоящее время уровень инновационной активности в российских организациях очень низкий, что свидетельствует об отставании отечественных компаний в производстве инноваций от мировых лидеров.

Ключевые слова: маркетинг, рынок, инновационные организации, экономика.

В настоящее время инновационные организации имеют необходимость обновления технологической базы производства, улучшения качества выпускаемой продукции, расширения рынков сбыта, в том числе наращивания экспортного потенциала. Соответственно, решение этих задач обуславливает проведение активной инновационной политики и введение маркетинга на предприятии инновационной сферы.

Ключевым моментом в маркетинговой деятельности выступает удовлетворение потребностей потребителей в результате производства рыночного продукта, ориентированного на запросы целевого рынка, что на практике достигается на основе проведения целенаправленных поисковых исследований. В ходе управления инновационным развитием предприятия маркетинг приобретает новые оттенки и играет важную роль в

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

управленческом процессе. С одной стороны, это связано с особенностями инновационной деятельности, которая по своей сути является рискованной и не дает гарантий на получение положительного результата, но в то же время это связано с двойной функцией маркетинга в деятельности современных организаций, которая выражается:

- 1) в создании возможностей и их продуктивном использовании в соответствии с имеющимся инновационным потенциалом предприятия;
- 2) в реализации управления предприятием с применением комплекса тактических инструментов и средств, связанных с продвижением товара, дистрибуцией, ценовой политикой и коммуникациями, которые позволяют предприятию завоевать целевую долю рынка [2, с. 52].

В инновационном развитии предприятия роль маркетинга предполагает осуществление инновационной деятельности таким образом, чтобы организация обмена и коммуникации между потребителями инноваций и предприятиями содействовали совпадению спроса и предложения на инновационные товары, технологии, услуги.

Инновационная деятельность предприятий связана с разработкой, внедрением и использованием новшеств. Все эти процессы не осуществимы без проведения маркетинговых исследований, которые в свою очередь дают объективную оценку рыночной ситуации в целях достижения желаемого эффекта с наименьшим риском, что является важным фактором в условиях инновационного развития [1, с. 15].

На мировом рынке ежегодно появляются около 100 тысяч наименований новых продуктов, из которых только 2% являются настоящими инновациями, однако коммерческого успеха достигают не более 25% из них. Согласно результатам исследований Р.Г. Купера, около 75% идей новых товаров генерируется на основе анализа потребностей рынка, при этом 75% их рыночных неудач обуславливаются, в большинстве случаев, действием рыночных факторов.

Сегодняшняя экономика Российской Федерации характеризуется высоким уровнем волатильности и нестабильности. Такая же ситуация присуща и другим странам, находящимся на пути рыночных преобразований, а учитывая кризисные явления в мировой экономике, можно указать, что она свойственна практически всем странам.

Уровень инновационной активности российской экономики значительно ниже уровня данного показателя не только ведущих инновационных стран (в Германии – 70%, в Канаде – 65%, в Дании, Ирландии, Финляндии – 57%), но и в большинстве государств Центральной и Восточной Европы, где значения показателей находятся в интервале 20–40%. Современная рыночная система России пока недостаточно приспособлена к эффективному использованию рыночных механизмов. На единицу ВВП Россия расходует в 4,5 раз больше ресурсов, чем США, в 6,4 раза – чем страны ОЭСР, в 8 раз – чем ЕС, в 10,6 раз – чем Япония.

Инновационная активность организаций в России

По данным за 2016 год наибольшая инновационная активность наблюдается в Центральном федеральном округе за счет: Липецкой области – 19,2%, г. Москвы – 16,1%, Белгородской области – 14,1%.

По основным показателям инновационной деятельности в 2016 году на технологические инновации было израсходовано 1 284 590,3 млн. рублей, сумма инновационных товаров, работ и услуг в 2016 году составила

4 364 321,7 млн. рублей. Доля инновационных товаров, работ, услуг, в общем объеме экспорта товаров, работ, услуг организаций промышленного производства за 2016 год снизилась по сравнению с 2015 годом и составила 8,4%.

Что касается объема инновационных товаров, услуг и работ по субъектам Российской Федерации за период 2016 год наибольшая сумма объема прослеживается в Центральном федеральном округе – 1 677 915,6 млн руб., затем в Приволжском федеральном округе – 1 418 303,8 млн руб. [6].

Таблица 1

Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, по субъектам Российской Федерации в %

	2014	2015	2016
Российская Федерация	8,8	8,3	7,3
Центральный федеральный округ	9,8	9,8	9,0
Северо-Западный федеральный округ	8,9	8,1	7,1
Южный федеральный округ	6,6	6,7	6,2
Северо-Кавказский федеральный округ	5,8	4,4	2,6
Приволжский федеральный округ	10,4	9,5	8,4
Уральский федеральный округ	7,1	6,7	6,5
Сибирский федеральный округ	7,9	7,2	6,0
Дальневосточный федеральный округ	7,9	6,5	5,7

По данным таблицы за период с 2014 по 2016 годы наибольший рост коэффициента удельного веса организаций, осуществлявших технологические инновации наблюдается у Центрального федерального округа – 9,0%. По сравнению с 2014 годом на 2016 год прослеживается снижение удельного веса по всем регионам Российской Федерации. Это может быть связано с сокращением целевых программ по оказанию господдержки предприятиям и с усилением мирового кризиса в 2016 году.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время уровень инновационной активности в российских организациях очень низкий, что свидетельствует об отставании отечественных компаний в производстве инноваций от мировых лидеров.

Список литературы

1. Будрин А.Г. Маркетинг инноваций как направление повышения результативности инновационной деятельности компаний / А.Г. Будрин, М.Р. Буруби, А. Бурас. – 2014. – 230 с.
2. Сумец А. Инновации в деятельности предприятия. Маркетинг и реклама. – 2013. – 96 с.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: file:///C:/marketing-innovatsiy-kak-napravlenie-povysheniya-rezul'tativnosti-innovatsionnoy-deyatel'nosti-kompaniy.pdf
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://naukovedenie.ru/PDF/77EVN613.pdf>
5. Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/>
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Ергали Жаннур Ергаликызы

студент

Оспанов Галым Мейрамович

д-р PhD, преподаватель

Карагандинский государственный университет

им. академика Е.А. Букетова

г. Караганда, Республика Казахстан

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАЗАХСТАНА

Аннотация: статья посвящена краткому анализу внешнеэкономической деятельности Казахстана. Авторами ставится задача рассмотреть основной товарооборот Казахстана, взаимодействие Казахстана во внешней торговле с партнерами в международных отношениях. На основе приведенных данных за последний период товарооборота Казахстана формулируется картина политической стабильности, что является ключевым фактором доверия иностранных инвесторов, который несет в себе привлечение инвестиций в экономику Республики Казахстан.

Ключевые слова: товарооборот, импорт, экспорт, внешнеэкономическая деятельность.

Сегодня экономические достижения страны, демократические реформы, модернизация государственного управления, меры по улучшению качества жизни высоко оцениваются международным сообществом. Для современного периода развития мировой экономики и отдельных государств, в том числе Республики Казахстан характерно дальнейшее расширение и углубление внешнеэкономических связей, т. е. отношений между хозяйственными организациями, предпринимателями различных стран. Актуальность внешнеэкономических процессов, способствующих устойчивости национальной экономики значительно повышается в условиях мирового экономического кризиса. Определяющим фактором для инвесторов ВЭД становятся огромные запасы полезных ископаемых, платформы. Согласно нескольким ежегодным рейтингам, которые составляют мировые агентства, развитие внешнеэкономических связей Казахстана имеет положительную динамику. По оценке Всемирного Банка страна входит в двадцатку стран мира, наиболее привлекательных для инвестиций. Объем ПИИ, привлеченных в казахстанскую экономику, составил почти 150 миллиардов долларов США. Одним из важных аспектов внешнеэкономической деятельности РК является развитие сотрудничества с международными экономическими организациями. Казахстан – надежный и полноправный партнер ведущих финансовых институтов, таких как МВФ, ВБ, ЕБРР, ИБР, АБР. Казахстан является активным членом Евразийской программы конкурентоспособности ОЭСР. Еще одним направлением внешнеэкономической деятельности является проведение EXPO-2017. Предложенная нами тема «Энергия будущего» является актуальной для всего мирового сообщества. EXPO-2017 в г. Астане стала первой международной выставкой, которая проводилась в регионе Центральной Азии и

СНГ, и в очередной раз подтвердит ведущую роль Казахстана в глобальной энергетической политике. Проект международной выставки позволит привлечь значительные объемы инвестиций в строительство выставочных объектов и инфраструктуры столицы, создаст условия для развития внутреннего туризма, мобилизует экономические и социальные ресурсы Казахстана. Переходим к статистическим данным ВЭД Казахстана. По данным Комитета по статистике РК товарооборот Казахстана в апреле 2017 года составил 6 286 578,50 тыс. долл. США, в том числе: импорт – 2 245 354,30 (35,72%), экспорт – 4 041 224,20 (64,3%).

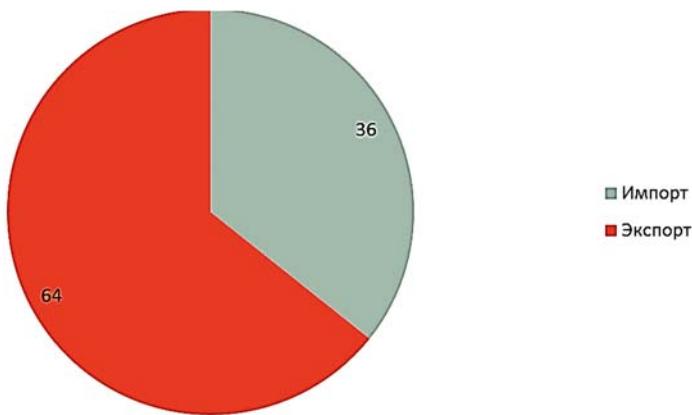


Рис. 1. Импорт и экспорт Казахстана

Товарооборот Казахстана с Россией, Китаем и США

В тройку главных импортеров Республики Казахстан в этом месяце входят Россия, Китай и США. Импорт из России в Казахстан в апреле 2017 года составил 845 355,1 тыс. долл. США. Из КНР в Казахстан в апреле 2017 было импортировано товаров и услуг на сумму 325 271,7 тыс. долл. США. Импорт из США в Республику Казахстан составил 115 613,8 тыс. долл. США.

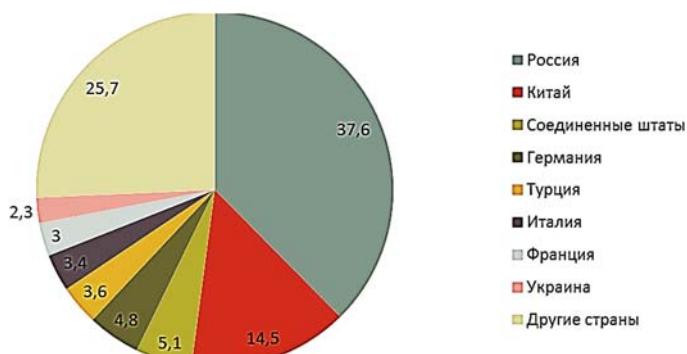


Рис. 2. Удельный вес стран-импортеров в апреле 2017

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

В списке лидеров среди стран-импортеров в этом месяце произошли небольшие изменения. В тройку замыкают Соединенные штаты, уступая первые строчки бессменным лидерам списка, странам-импортерам России и Китая.

Структура импорта Казахстана

Как видно из диаграммы, наибольшим спросом в апреле 2017 г. по показателем 25,0% от общего количества импортируемых товаров, по традиции, пользовалась товарная группа «Машины, оборудование и механизмы, электротехническое оборудование».

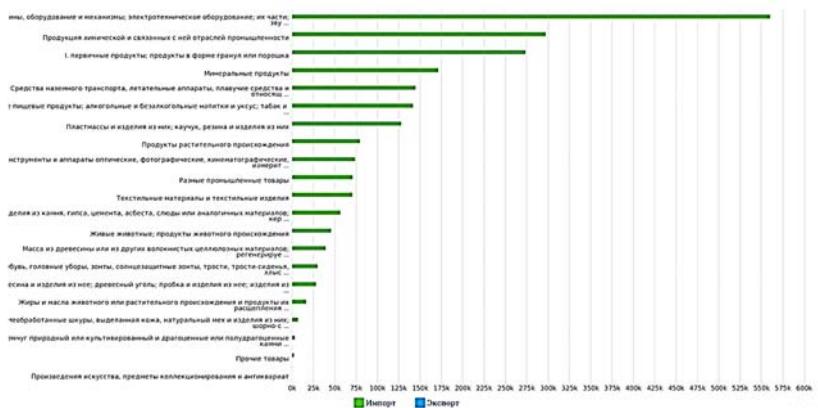


Рис. 3. Импорт различных товарных групп из Казахстана в апреле 2017 года

Структура экспорта Казахстана

Главным экспортным товаром Республики Казахстан является товарная группа «Минеральные продукты», что характеризует сырьевую направленность экономики Казахстана. Она занимает 67,5% от общего объема экспорта Казахстана за апрель 2017 г.

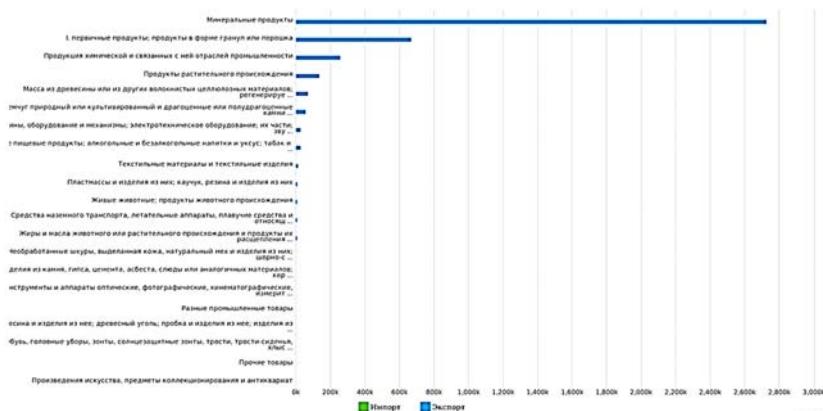


Рис. 4. Экспорт различных товарных групп из Республики Казахстан

В этом обзоре представлен лишь краткий анализ структуры внешней торговли Казахстана в апреле 2017 года, который показывает экономическую ситуацию в Казахстане и тенденцию развития отраслевых рынков.

Таким образом, за последние десять лет сильно упрочил позиции по ВЭД Казахстана. Казахстан активно развивает сотрудничество с зарубежными компаниями. Республика со средним развитием экономики стремится вести открытую политику, укрепляя экономические связи. В республике открываются представительства крупных компаний и корпораций.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kazdata.kz/>
2. Рыманов А.Ю. Анализ системы государственных закупок // Экономический анализ: теория и практика. – 2014.
3. Токаев К.К. Внешняя политика Казахстана.
4. Ташенова С.Д. Бухгалтерский учет и анализ внешнеэкономической деятельности.
5. Нургалиев К.Р. Экономика Казахстана / К.Р. Нургалиев, А.К. Нургалиев.

Казанцева Елена Александровна

магистрант

ФГБОУ ВО «Московский политехнический университет»

г. Москва

**РЕОРГАНИЗАЦИЯ НА ПРИНЦИПАХ
ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ
КАК ОСНОВА ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ
В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Аннотация: статья посвящена проблемам управления персоналом, в частности проблемам, связанным с реорганизацией предприятий и обусловленным вскими причинами, главными из которых являются снижение финансовых рисков предприятий в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: реорганизация, инновационные системы, управление, менеджмент, персонал, организация.

Условия российского бизнеса рубежа ХХ–XXI веков, характеризующиеся высокой динамичностью внешней среды, повышением требовательности потребителей, усилением конкурентной борьбы, выдвинули на первый план проблемы эффективного управления организацией, важнейшей из которых является сохранение конкурентоспособности в условиях непрерывно меняющихся факторов микро и макросреды. Адаптация к новым условиям предполагает проведение изменений во внутренней среде организации. Необходимость в этом возникает в связи с тем, что существующая система управления не всегда соответствует текущим целям организации. Центральными факторами успеха становятся процессы переосмыслиения деятельности компании, реконструкции производства, реорганизации бизнес-процессов.

Успешная организация постоянно находится в динамике. Организация – живой организм, который постоянно движется в направлении роста или спада. Все организации направлены на развитие, а значит, их целью является движение только в положительном направлении, в направлении роста.

При необходимости повышения эффективности управления человеческими ресурсами и, как следствие, совершенствования организационных структур управления, всегда возникает необходимость выяснить: можно ли модернизировать существующую организационную структуру управления или же в процессе реорганизации нужно создать новую структуру. Результатом исследований, выполненных научной школой «Инфографические основы функциональных систем» была построенная в 1996 году базовая модель цикла реорганизации как одного из основополагающих процессов развития социума. Цикл реорганизации это четыре взаимосвязанных этапа: устройство, дезорганизация, переустройство, соорганизация. В результате такого обновления, выполняемого без системной проработки в форме локальных оперативных изменений, в неизменных организационных структурах управления накапливаются наслоения, существенно влияющие на взаимоотношения отдельных деятелей и их групп, нарушающие исходно заложенные в эти структуры отношения и результаты деятельности. При этом официально директивно назначенная регламентация таких взаимоотношений по факту отстает от реальной динамики производственной жизни и не позволяет в полной мере реализовать возможности антропотехнического менеджмента.

Актуальность реорганизации предприятий, как правило, обусловлена вескими причинами, главными из которых являются снижение финансовых рисков предприятий в условиях рыночной экономики, развитие конкурентной борьбы между компаниями и группами компаний в различных сегментах рынка, непрекращающаяся борьба за передел собственности и общий финансово-экономический кризис.

Переход в настоящее время к инновационной экономике в нашей стране способствует распространению организаций, ориентированных, прежде всего, на интеллектуальные и инновационные принципы деятельности. Причем инновационные системы трактуются как системы трансформации получаемых знаний. Система, получая знания из окружающей бизнес-среды, трансформирует в процессе деятельности знания в интеллектуальный продукт, который, в свою очередь, является новым знанием. Подобный процесс предполагает получение, анализ, преобразование знаний, их дальнейшее распространение, синтез и практическое применение, а также управление. Перечисленные функции реализуются в процессе работы различных институциональных структур: промышленных организаций, научно-исследовательских центров и институтов, центров трансфера технологий, государственных учреждений, определяющих принципы инновационной деятельности. Внутри системы, в свою очередь, полученные знания также преобразуются в новые. Процесс также предопределяет получение, анализ, трансформацию знаний, их дальнейшее распространение, применение и управление.

Таким образом, организациям необходимо не только производить качественный конкурентоспособный товар своевременно и с определенными разумными затратами, но и быть способными быстро и эффективно

реализовывать новшества. Чтобы удерживать лидирующие конкурентные позиции как в производстве товаров, так и сфере оказания услуг, организации вынуждены применять знания, активно с ними работать и, прежде всего, опираться и фокусироваться на основных компетенциях. В тоже время согласно концепции открытых инноваций, скорость и эффективность внедрения инноваций непосредственно зависит от активности взаимодействия ее с внешней средой, системности работы. Организации не могут осуществлять и реализовывать инновации, находясь в изоляции от внешнего мира [1, с. 47].

Открытая инновационная составляющая становится одним из неотъемлемых составных элементов потенциала организации.

Наличие данной компоненты часто заявляется, однако реализации ее эффективно работающей на практике среди отечественных организаций практически не встречается. Большинство организаций используют устаревшие технологии, оборудования многих требует обновления, инновации для них остаются лишь «лозунгом на бумаге».

Вместе с тем современные условия заставляют руководителей искать более совершенные методы и подходы к работе с инновациями для повышения эффективности, конкурентоспособности и снижения издержек на протяжении всей цепочки создания стоимости. Развития инновационной компоненты требует создания особых условий, формирование небольших групп в рамках организации, реализующих определенные инновационные проекты, то есть реорганизацию на принципах проектного управления. Идеология проектного управления является одним из ключевых направлений в увеличении эффективности активно развивающихся организаций.

Принципы такого подхода к управлению актуальны и востребованы в связи с тем, что совершенно любые мероприятия в сфере инноваций требуют значительных экономических затрат и согласованных действий большого числа участников. Принимаемые в дальнейшем решения имеют большое влияние на деятельность организации, следовательно, предполагаемые мероприятия должны быть четко спланированы и организованы, обеспечены всеми видами ресурсов и нацелены на решение проблем наращивания эффективности бизнеспроцессов [2, с. 45].

Использование принципов проектного управления дает возможность в среднем на 12–17% уменьшить затраты на осуществление проектов, значительно усилив конкурентный потенциал организации ее инновационной составляющей. Методы проектного управления обусловливают прозрачность бизнеса и простоту управляемости, а также обеспечивают возможность реализовывать инновационные проекты в максимально сжатые временные сроки при ограничениях в ресурсах.

Управление на проектных принципах существенно отличается от имеющихся традиционных систем управления организацией. Традиционно менеджер любого отдела достаточно крупной организации имеет много текущих обязанностей и одновременно несет ответственность за ряд различных программ или проектов. В подобной ситуации ему требуется выбирать, из имеющихся проект, которому необходимо уделять больше усилий. Такая ситуация и недостаток времени не позволяют уделять требуемого внимания техническим и организационным вопросам, что, в свою очередь, приведет к созданию негативных тенденций, и инновационный проект может потерпеть фиаско [3, с. 67].

Управление крупными и малыми организаций во всем мире, не смотря на негативные тенденции, все больше приобретает характер проектного, и эта тенденция только начинает прослеживаться и в нашей стране. Таким образом, управление определенным проектом, является воплощением системного подхода к управлению, значительно отличается от традиционных методов управления. Можно утверждать, что проектное управление аналогично использует основные базовые подходы к управлению имеющимися проектами, только реализует их на низших уровнях декомпозиции проекта и в основном лишь для обеспечения минимального отклонения получаемых решений, заложенных в самой модели проекта, от фактических получаемых результатов.

Список литературы

1. Дли М.И. Оценка инновационного потенциала предприятия: экспергетический подход / М.И. Дли, Т.В. Какатунова, И.Н. Петрушко // Интеграл. – 2010. – №6. – С. 47.
2. Дли М.И. Функциональные когнитивные карты для моделирования процессов энергосбережения на региональном уровне / М.И. Дли, С.А Михайлов, Т.В. Какатунова // Путеводитель предпринимателя. – 2010. – №8. – С. 45.
3. Дли М.И., Кролин А.А. Роль и место инноваций в реализации программ энергосбережения в экономике // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – №14. – С. 67.

Казанцева Светлана Юрьевна

канд. экон. наук, доцент

Хантимирова Нелли Рашидовна

магистрант

ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Москва

РОЛЬ РОССИЙСКОГО ПТИЦЕВОДЧЕСКОГО СОЮЗА В ОБЛАСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА СТРАНЫ

Аннотация: статья посвящена проблеме создания агропромышленных кластеров в Российской Федерации, в частности в области птицеводства. В работе также перечислены функции Росптицесоюза.

Ключевые слова: птицеводство, продовольственная безопасность, агропромышленный комплекс.

Росптицесоюз, объединяющий всю технологическую цепочку птицеводства (от производства кормов до реализации готовой продукции) создан для реализации следующих функций:

- содействие развитию российского птицеводства;
- защита отраслевых интересов на всех уровнях законодательной и исполнительной власти;
- контроль и координация деятельности входящих в Союз птицеводческих хозяйств;
- организация устойчивых производственных и коммерческих связей с предприятиями и организациями, входящих в Союз;

– объединения финансовых ресурсов членов союза для осуществления их совместной деятельности в производстве, переработке и реализации птицеводческой продукции.

Росптицесоюз в процессе осуществления своей деятельности действует в интересах своих членов и обеспечивает информационную прозрачность проводимой им политики.

Учредительное собрание некоммерческой организации Росптицесоюз состоялось 15 мая 2001 года, на котором были подписаны Учредительные документы, принят Устав, утвержден Президент и избран Совет директоров союза.

Росптицесоюз не декларирует своей основной целью извлечение прибыли и не распределяет полученную прибыль между членами и ассоциированными членами Союза.

Предметом деятельности Росптицесоюза является:

1. Участие в разработке и реализации программ развития птицеводства в Российской Федерации и повышения конкурентоспособности отечественной птицеводческой продукции:

а) путем внедрения на предприятиях ресурсосберегающих технологий;

б) путем внедрения на птицеводческих предприятиях научно-технических достижений;

в) путем внедрения на предприятиях систем качества.

2. Разработка и осуществление мероприятий по привлечению российских и иностранных инвестиций как в предприятия отрасли, так и в предприятия смежных с ней отраслей. Следует обратить на внимание, что Союз обеспокоен не только тем, чтобы было больше ресурсов в его родной отрасли, но и стимулирует спрос на продукцию отрасли путем организации финансирования смежных, взаимодействующих с ней отраслей.

3. Участие в рассмотрении и принятии решений по инвестиционным проектам в отрасли птицеводства (здесь главным нюансом является то, что предполагается субсидирование процентных ставок за счет федерального бюджета, что связано с достаточно высоким для бизнеса уровнем процентных ставок, затрудняющим и ограничивающим процесс производства) [1].

4. Проведение постоянного мониторинга экономических условий деятельности отрасли (касательно внутренней и внешней среды отрасли).

5. Взаимодействие с федеральными органами законодательной и исполнительной власти в части подготовки защищающих продовольственную безопасность законопроектов.

6. Содействие созданию в отрасли вертикально-интегрированных структур.

7. Организация и участие на всех стадиях разработки специальных технических регламентов, национальных стандартов и стандартов предприятий на птицеводческую продукцию.

8. Участие в разработке и рассмотрении регламентирующих деятельность отрасли норм и нормативов, а также способов их соблюдения.

9. Участие в формировании государственной системы контроля над соблюдением санитарных, ветеринарных и качественных норм для птицеводческой продукции, реализуемой на российском рынке, независимо от страны происхождения.

10. Обеспечение членов Союза информационно-аналитическими материалами касательно успешного опыта птицеводства как в Российской

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Федерации, так и зарубежных странах, главное – необходимо не забывать про учет национальных и географических особенностей.

11. Организация системы профессиональной подготовки и повышения квалификации работников отрасли (путем специализированных курсов, семинаров, симпозиумов, совещаний и т. д.).

12. Участие в международных и зарубежных конференциях с целью освещения деятельности отрасли.

13. Организация информационной, рекламной и издательской деятельности.

Благодаря усилиям Союза наша страна за короткий период провела реорганизацию отрасли, полностью обеспечила себя собственным производством и превратилась в крупнейшего производителя мяса курицы и нетто-экспортера [2].

Список литературы

1. Завьялов Д.В. Агропромышленные кластеры: проблемы и ограничения развития // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – №17. – С. 2541–2552. – doi: 10.18334/rp.18.17.38285.

2. Завьялов Д.В. Маркетинг и развитие брендов в кластерных образованиях // Экономика и предпринимательство. – 2017. – №8. – С. 796–800.

3. Устав Роспищесоюза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rps.ru/?menu=5> (дата обращения: 16.10.2017).

Королёв Григорий Вячеславович

студент

Казаринова Ольга Игоревна

студентка

Казаринова Елена Борисовна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический

университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

DOI 10.21661/r-464894

К ПРОБЛЕМЕ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ

Аннотация: в статье рассматриваются отрицательные внешние экономические эффекты, возникающие в результате курения людьми сигар, сигарет и папирос. Отмечено, что дополнительные издержки возникают у окружающих курильщика людей, организаций и государства не только в коротком, но и длительном периодах. Выявлено, что при соблюдении «антитабачного законодательства» возникает положительный внешний экономический эффект. К снижению влияния отрицательных внешних эффектов на третьих лиц могут привести только совместные действия государства и общества в целом.

Ключевые слова: отрицательные экстерналии, курение, цена, дополнительные издержки, рынок труда, производительность труда, рабочая сила, потребительские расходы, ВВП.

Стремясь к рыночной экономике как идеальной экономической системе, необходимо понимать, что для её существования необходимы два

основных условия: во-первых, наличие совершенной конкуренции на всех рынках, а, во-вторых, отсутствие внешних экономических эффектов. Если эти условия не соблюдаются, специалисты говорят о «провалах» (фиаско) рынка, другими словами, неэффективном использовании ресурсов.

Внешние экономические эффекты или, другими словами, экстерналии (от английского слова *external* – внешний, выходящий за пределы), – это побочные эффекты (дополнительные издержки или выгоды), возникающие у третьих лиц или общества в целом в процессе производства или потребления благ [6]. Они возникают в результате деятельности предприятия или индивида и оказывают воздействие на величину издержек или выгод какого-либо другого экономического субъекта, не участвующего в покупке и потреблении товара. На практике экстерналии не включаются, а порой и не могут быть учтены в цене товара (услуги). Причина этого кроется в том, что, во-первых, производитель формирует свою цену на товар, исходя только из своих собственных издержек, совершенно не принимая во внимание побочные явления, неудобства и дискомфорт, возникающие у третьих лиц, то есть у людей, не связанных с ним какой-либо сделкой. Во-вторых, невероятно сложно выявить численность всех пострадавших и величину их ущерба (выгоды) от производства и потребления товара. В-третьих, нет совершенной (действенной) технологии по контролю и мониторингу проявления экстерналий. В результате при реализации товара, производство или потребление которого сопровождается возникновением внешнего экономического эффекта, цены устанавливаются на уровне более низком, чем должно было бы быть в действительности.

Экстерналии по характеру воздействия могут быть как положительными, так и отрицательными. Первые проявляются в том случае, если деятельность влечёт за собой выгоды для других сторон, а вторая – тогда, когда действия одних субъектов приводят к издержкам у других субъектов.

Отрицательных внешних эффектов в жизни встречается намного больше, чем положительных. Одним из самых наглядных и ярчайших проявлений отрицательных экстерналий в современной действительности является курение сигар, сигарет и папирос, а также парение электронных сигарет. Здоровье – самая ценная милость, данная нам природой, и поддерживать его необходимо всю жизнь. Табачная кабала официально считается одной из самых серьёзных и наиболее массовых эпидемий, преследующих человечество на всём этапе развития общества. Никотиноманию ставят в один ряд с наркоманией и алкоголизмом, поскольку спрос на табачные изделия довольно неэластичен, охватывает большую численность населения, причем не только взрослых, но и детей, а употребление их значительно повышает вероятность возникновения и развития тяжелейших респираторных, раковых и сердечно-сосудистых недугов. Но, как говорится в одной из русских пословиц, «хозяин-барин». Другими словами, курение – это самостоятельный выбор каждого отдельно взятого человека. К сожалению, далеко не все задумываются над тем, сколь сильный вред для общества наносит этот выбор. Мало того, что курильщики, отлично зная о разрушительных последствиях данной зависимости, в силу привычки добровольно продолжают курить, чем медленно убивают себя, так заодно дымом и запахом они отправляют жизнь окружающих их людей,

которые невольно становятся пассивными курильщиками. Медики установили, что только 20% всего выделяемого табачными изделиями дыма попадает непосредственно в легкие самого курильщика. Оставшиеся 80% табачного дыма вместе с содержащимися в нем вредными (в большинстве своем токсичными и канцерогенными) веществами поступают в легкие и кровь людей, никак не причастных к акту курения [5]. Пассивные курильщики имеют менее «тренированные» организмы, следовательно, значительно активнее и с большими негативными последствиями реагируют на вредные табачные компоненты. Исследования учёных показали, что пассивное курение (непреднамеренное вдыхание никотина) всего одной сигареты приравнивается к пребыванию рядом с работающим дизельным двигателем в течение 30 минут [8].

Однако этими издержками внешний эффект не ограничивается. Страдает рынок труда в длительном периоде. Болезни, приобретенные курильщиками, влияют на качество воспроизводимого им резерва рабочей силы, так как нередко передаются по наследству, ослабляют иммунитет и приводят к развитию патологий и болезней у их детей. Частота заболеваемости только респираторными инфекциями у детей курильщиков выше в 8–13 раз по сравнению с детьми некурящих родителей [2]. У женщин, которым регулярно приходится дышать табачным дымом, в 26% случаев возникают проблемы с зачатием и вынашиванием ребенка, риск выкидыша повышается на 39% [2]. Следовательно, снижается не только качество рабочей силы, но и численность трудоспособного населения в будущем. В итоге уменьшаются потребительские расходы на внутреннем рынке и, соответственно, величина ВВП как в краткосрочном, так и длительном периодах.

Процесс курения и табачный дым приводят к возникновению дополнительных издержек не только у людей, но и у предприятий (компаний), в которых трудятся курильщики. Время, затрачиваемое на курение, обуславливает более низкую производительность труда у курящего человека по сравнению с некурящим работником. Кроме того, учёный Гарвардского университета Дуглас Леви (Douglas Levy) выявил частое отсутствие в школе детей активных курильщиков по причине серьёзных заболеваний [4], а это означает, что их курящие родители тоже вынуждены чаще пропускать работу в связи с уходом за своими больными детьми. В результате предприятие недопроизводит продукцию, что снижает его доходы.

На лечение и поддержание здоровья активных и пассивных курильщиков огромные финансовые ресурсы вынуждено тратить государство. По статистике, около 7% всех расходов, связанных с оказанием стационарной помощи, тратится на терапию недугов, связанных с курением [3]. Потери, вызванные лечением заболеваний, обусловленных курением, составляют до 0,2% всего ВВП России. Вероятно, для общества было бы гораздо эффективнее и полезнее, чтобы эти деньги были направлены на другие социальные нужды (популяризацию спорта, строительство социальных объектов, адресную помощь нуждающимся и т. п.). По данным Росстата средний курильщик (одна пачка в день) тратит в год до пятидесяти тысяч рублей (по ценам на 2016–2017 гг.) [7], а эти деньги можно было бы направить на образование детей.

Курение негативно влияет на окружающую среду. Выращивание табака приводит к загрязнению химикатами и истощению почвы, а

переработка табака – к вырубке леса. После курения остается очень много токсичного мусора в виде окурков (примерно треть от всего мусора, встречающегося на наших дорогах). Уборка и очистка транспортных путей, улиц, ливневых стоков, пляжей и водоёмов от окурков требуют огромных финансовых затрат со стороны коммерческих организаций и государства. К тому же окурки трудно подвергаются утилизации, так как практически не разлагаются, а попадая в результате дождей в наши водоёмы, угрожают водным экосистемам и пресноводным микроорганизмам. Нередко выброшенные в неподложенном месте непогашенные окурки становятся причинами серьёзных пожаров. Достаточно вспомнить трагический исход возгорания на складе пластмассовой продукции в Москве 23 сентября 2016 года: гибель 8 пожарных, выброс в атмосферу огромного количества вредных веществ, и это не считая финансовые потери. Кроме того, сигаретный дым признан более токсичным, чем выхлопные газы автомобилей. В результате у государства в связи с необходимостью очистки воздуха с помощью озеленения населённых пунктов возникают серьёзные дополнительные финансовые затраты.

В целях ослабления отрицательного внешнего экономического эффекта от курения правительство России в 2013 году было вынуждено принять так называемый «антитабачный закон» – Федеральный закон от 23 февраля 2013 года №15-ФЗ «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака» [1]. Надо отметить, что подобные попытки уменьшения дополнительных социальных издержек предпринимались нашим правительством и ранее: Федеральный закон от 10 июля 2001 г. №87-ФЗ «Об ограничении курения табака»; его же редакции от 10 января 2003 г. №15-ФЗ, от 26 июля 2006 г. №134-ФЗ и 22 декабря 2008 г. №268-ФЗ. Но по сравнению с предыдущими редакциями, новый закон, в первую очередь, направлен на запрет курения в общественных местах, а также на ограничение продажи сигаретной продукции. Вступление этого закона в силу предполагалось с 1 июня 2013 года, но некоторые его позиции начали действовать только с 1 июня 2014 года. В настоящее время желающие покурить в общественных местах должны оплатить штраф от 500 до 1 500 рублей (на детской площадке – от 2 000 до 3 000 рублей). К великому сожалению, наши правоохранительные органы загружены более серьёзной работой и практически не обращают внимания на курильщиков, поэтому штрафы за курение в неподложенных местах налагаются крайне редко.

Тем не менее, правосознание россиян с принятием «антитабачного» законодательства несколько изменилось. Люди прекратили курить в общественных местах, заведениях общепита: кафе, пабах, столовых, ресторанах; на территории учебных, культурных и спортивных заведений; в транспорте: кораблях, поездах, самолётах и т. п. В результате этого возникли положительные экстернации (то есть положительный внешний экономический эффект). Увеличилась посещаемость общественных заведений за счёт семей с детьми, которые раньше не могли позволить себе находиться в данных местах из-за табачного дыма. И, как следствие, возросли доходы заведений. Кроме того, у заведений общественного питания существенно снизились затраты на оплату коммунальных услуг и электроэнергию, так как отпала необходимость в постоянно работающей вентиляции. Компании, производящие и продающие табачные изделия,

прекратили проводить различные лотереи и спонсировать всевозможные массовые мероприятия; с витрин торговых организаций сняты пачки сигар, сигарет и папирос, на кассах выставлены лишь прейскуранты на табачную продукцию; на телевидении прекратили показывать рекламные ролики с табачными изделиями.

Многие люди стали придерживаться новых норм поведения и изменили свое отношение к курению. Около 17% россиян бросили курить вообще, а четверть – уменьшила количество употребляемых сигаретных изделий в день [9]. Значительно повысилась численность жителей страны, отрицательно относящихся к процессу курения и поддерживающих здоровый образ жизни. Молодежь стала активнее заниматься физкультурой и спортом, а также пропагандировать здоровый образ жизни среди своих сверстников.

Неожиданно, но вследствие снижения времени присутствия человека в «обстановке задымления» уменьшились расходы на стирку и химчистку. За счет освободившихся денежных средств появилась реальная возможность увеличить расходы населения на покупку более полезных товаров и услуг, перенаправить финансы на сбережения, инвестиции, что, в свою очередь, повлечет за собой увеличение роста ВВП.

У организаций и компаний, которые объявили себя «зоной, свободной от курения», улучшился деловой имидж (деловая репутация), что стало эффективным инструментом в борьбе с конкурентами.

Добиться решения проблемы по снижению величины отрицательного внешнего экономического эффекта без вмешательства государства практически невозможно. Поэтому правительство, как уже отмечалось выше, регулярно предпринимает соответствующие меры по снижению социальных издержек. Но их эффективности и действенности мешает то, что в обществе имеется немало «сторонников курения», которые рассматривают производство и продажу табачных изделий исключительно как один из основных источников государственных доходов. В свое время еще Екатерина II Великая каждого жителя государства называла маленькой золотой жилкой, регулярно приносящей казне то копейку, а то и целый рубль. Она утверждала, что если не будет населения, то и некому будет делать страну богатой. Тем не менее, обществу все-таки целесообразно думать об уровне жизни населения страны, который включает в себя характеристику продолжительности жизни (а, следовательно, и здоровья нации), затраты на образование и потребительские расходы и многое другое. Здоровая нация может создать больший объем продукции и принести больше налогов в государственный бюджет. Но государству нужно помогать. Каждый житель страны должен придерживаться созданных поведенческих институтов. Только совместные действия государства и общества в целом могут привести к реальному снижению влияния отрицательных внешних эффектов на третьих лиц.

Список литературы

1. Федеральный закон от 23 февраля 2013 г. №15-ФЗ «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2013/02/26/zakon-dok.html>

2. Вред и влияние пассивного курения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://25fbuz.ru/informatsionnye-materialy/946-vred-i-vliyanie-passivnogo-kureniya>

3. Гурина Н.А. Экономические последствия курения / Н.А. Гурина, С.Л. Плавинский, Е.В. Фролова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://medresurs.in/publ/obraz_zhizni/ekonomicheskie_posledstvija_kurenija/29-1-0-62

4. Джеймс ЭНДРЮ и Фиона МакРЭЙ // Daily Mail. – 1 ноября 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2012/0531/gazeta042.php>

5. Корабельникова, Т. Пассивный курильщик – что это значит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moi-narcolog.ru/chto-znachit-passivnyj-kurilshchik/>

6. Микроэкономика: Учебник / Под ред. В.В. Громыко. – М.: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2015. – С. 336, 344–347.

7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (до 03.04.2017 Росстат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/department/250/events/>

8. Пассивное курение: исследование из Британии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://otvazhnyi.livejournal.com/140290.html>

9. После принятия антитабачного закона число курящих россиян снизилось на 17% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru/obschestvo/2001631>

Королёв Григорий Вячеславович

студент

Каллаур Галина Юрьевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический

университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

К ПРОБЛЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Аннотация: в статье поднят вопрос о возможности реализации в период финансового кризиса новых проектов. Обозначена роль руководителя проекта. Рассмотрены направления, которые стоит воплощать в период кризиса и упомянуты неуместные для этого времени проекты, а также сделано заключение.

Ключевые слова: кризис, управление проектами, экономический кризис, эффективность, руководитель проекта, время, финансы, инвестиции, антирисковые действия.

Еще 10 лет назад в России можно было задумать и реализовать фактически любой проект. При этом его направление, размах, миссия и эффективность не имели значения: проект в любом случае воплощался и благосклонно воспринимался рынком. Но экономическая ситуация, сложившаяся в мире (и в России в том числе) в 2008 году кардинально изменила ситуацию. В результате этого управляющие компании были вынуждены заняться сначала анализом, а затем и переориентацией своих проектов.

Казалось бы, кризис – надо сворачивать уже имеющиеся проекты, и ни в коем случае не начинать новые. Но, как показывает практика передового опыта управления проектами, в кризис наоборот можно значительно повысить прибыль и воплотить новые, порой самые неожиданные идеи.

Чем же стоит заниматься в период кризиса, какие направления развивать?

Первое, на что следует обратить внимание, это реорганизация бизнеса с целью снижения затрат. Следовательно, необходим проект по оптимизации ведения бизнеса.

Второй главный момент – это усовершенствование вашей продукции. Для этого потребуется сложный, инновационный, но при этом и многообещающий проект, в ходе реализации которого обязательно необходимо продумать: а) что в вашем продукте должно остаться неизменным, так как от данной функции отказаться невозможно; б) что упразднить, так как без этой функции продукт не изменит своего предназначения, а также привлекательности; в) что добавить, так как существует множество функций, которые были бы привлекательны для потребителей, и они были бы согласны за них доплачивать.

Третий момент – это улучшение качества обслуживания, с целью удержания уже имеющихся и привлечению новых клиентов, для чего потребуется проект, направленный на повышение и расширение сервиса. Но мало наметить проекты – их необходимо реализовать. И тут встает вопрос инвестиций. Для внедрения вышеперечисленных проектов требуются 2 основные вида вложений: а) времени, б) финансов. Со свободным временем, как правило, вопросов не возникает: его в период кризиса достаточно, а вот с финансами сложнее: их в кризис всегда не хватает.

Первый и третий проекты требуют в основном временных инвестиций. Для их осуществления руководитель может привлечь своих квалифицированных сотрудников. В этом есть 2 положительных момента: а) перераспределение сотрудников повлечет за собой более рациональное использование рабочего времени; б) у сотрудников появится стимул получить новый профессиональный опыт и остаться в данной компании (не секрет, что высококвалифицированные специалисты в кризис часто пытаются найти новое место, а возможность участия в новом проекте задержит их на старом месте работы).

Второй проект нуждается в обязательных финансовых инвестициях. Но если вы хотите в перспективе получить прибыль, то надо смириться с дополнительными расходами. Главное – грамотно подойти к решению этого вопроса: начать с малого и постоянно вести мониторинг экономической результативности инвестиций, который даст возможность своевременно отказаться от проекта в случае форс-мажора, изменения внешних или внутренних условий, а, следовательно, и не допустить лишних финансовых потерь.

На каждый новый проект назначается новый руководитель, который координирует деятельность всей команды, добивается слаженности в работе, четкого выполнения поставленных задач и контролирует весь процесс в целом. Руководителю необходимо обратить особое внимание на то, чтобы проект был выполнен в срок и не выходил за рамки заложенного бюджета. Эта задача становится одной из основных, так как в период финансового кризиса, как правило, у заказчика нет возможности смещать сроки и, тем более, увеличивать денежные вложения. Чтобы справиться с этой задачей, руководителю проекта необходимо максимально действенно сформулировать цели проекта, максимально результативно проводить сбор и анализ требований к продукции, постоянно просчитывать риски и, в зависимости от их результатов, грамотно осуществлять антирисковые действия, опираясь на лучшую практику в области управления проектами.

Заказчику проекта необходимо быть в курсе абсолютно всего процесса. Для этого руководитель проекта обязан регулярно докладывать заказчику о ходе проекта в наиболее рациональной и краткой форме (например, в форме одностороничного отчета).

Есть ли проекты, которых стоит избегать в период кризиса? Да, это проекты, далекие от уже существующей деятельности компании и излишне рискованные проекты. Но ранее начатые, с большой вероятностью рентабельности, лучше продолжить, ведь кризис – это непостоянное явление, которое рано или поздно закончится, и важно, чтобы компания вышла из него если уж не процветающей, то обязательно крепко стоящей на ногах.

В заключении хочу заметить, что не существует эталонного, подходящего для всех проектов алгоритма по разработке и внедрению его в реальность. Они всегда индивидуальны и развиваются по собственному специфическому сценарию. Следовательно, руководителю надо грамотно подходить к процессу внедрения любого проекта и постоянно отслеживать все тонкости возглавляемого им проекта.

Список литературы

1. Веснин В.Р. Кризисное управление: современные стратегии и технологии / В.Р. Веснин, Л.А. Данченок, Т.В. Юрьева. – М.: Проспект, 2011. – 208 с.
2. Управление проектами в условиях кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://grebennikon.ru/article-ldwy.html>
3. Управление проектным бизнесом в условиях кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://superuchet.ru/article/upravlenie-proektnym-biznesom-v-uslovijah-krizisa>

Костромина Елизавета Дмитриевна

студентка

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский
Томский государственный университет»
г. Томск, Томская область

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДИФФЕРЕНЦИАЦИЮ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: в данной статье рассмотрена проблема дифференциации доходов населения. Автором проанализированы основные факторы, влияющие на показатели заработной платы работников.

Ключевые слова: дифференциация доходов, заработка плата, работники.

Дифференциация доходов населения – разница в уровне денежных доходов различных слоёв и групп населения.

Факторы, влияющие на дифференциацию доходов населения:

1. Особенности социально-рыночной среды:

А. Рыночная структура (спрос и предложение труда разной квалификации; существование рынков несовершенной конкуренции).

Б. Территориальные факторы (неравенство между городом и селом, наличие разных особенностей у субъектов).

С. Демографические факторы (влияние пола, возраста, различия в мобильности населения).

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Д. Морально-этические нормы общества (воспитываемое мировоззрение и ценности, выбор способов экономического и социального поведения).

2. Особенности индивидуального характера:

А. Унаследованные факторы (врожденные способности, наследство и инвестиционные возможности).

В. Накопленный человеческий капитал (образование, деловые и профессиональные навыки, отношение к рискам, здоровье).

С. Тип семьи (иждивенческая нагрузка).

3. Особенности непредвиденного характера:

А. Случайности (удача, крупные выигрыши, несчастья, фондовые рынки).

Б. Социальные, политические и природные потрясения (неожиданная инфляция).

Таблица 1

Среднемесячная заработная плата работников по видам деятельности в РФ за 2016 г. в рублях

	2016 г.
<i>Всего по экономике</i>	36709
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	21755
Добыча полезных ископаемых	69936
Обрабатывающие производства	34592
Строительство	32332
Гостиницы и рестораны	22041
Финансовая деятельность	80289
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	43611
Образование	28088
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	29742

Из данной таблицы видно, что заработная плата во многом зависит от сферы деятельности работника, что связано с уровнем ответственности, опасности, тяжести выполняемой работы, с объемом необходимых профессиональных навыков и знаний. Так, у работников, занимающихся добывкой полезных ископаемых заработка плата в несколько раз выше, чем у работников в сфере образования, что объясняется опасностью, трудностью выполняемой работы и неблагоприятными условиями труда.

На примере следующей таблицы рассмотрим территориальный фактор, влияющий на дифференциацию доходов населения.

Таблица 2

Среднемесячная заработная плата работников по некоторым субъектам РФ в рублях за декабрь 2016 г. [2]

	Декабрь 2016 г.
<i>Российская Федерация</i>	47554
Костромская область	28269
г. Москва	98436

Республика Карелия	38992
Архангельская область	49152
Псковская область	26454
г. Санкт-Петербург	65086
Кабардино-Балкарская Республика	27120
Карачаево-Черкесская Республика	26426
Республика Саха (Якутия)	90982
Магаданская область	86509
Чукотский авт. округ	115093

Проанализировав данные, можно заметить, что на дифференциацию доходов населения значительно влияет территориальный фактор, т.е. уровень среднемесячной заработной платы в разных субъектах РФ отличается, что связано с экономическими, природно-климатическими, производственно-промышленными, инфраструктурными особенностями региона.

Таким образом, на дифференциацию доходов населения влияет ряд факторов, которые способствуют значительному расхождению показателей заработной платы работников в разных сферах деятельности, а также проживающих в различных субъектах РФ. Государство должно обеспечить достойный уровень оплаты труда всем работникам, который всё же будет зависеть от факторов, влияющих на дифференциацию доходов, но разница в заработной плате работников не должна быть столь высока.

Список литературы

1. Рофе А.И. Экономика труда: Учебник. – М.: Кнорус, 2010.
2. Российский статистический ежегодник. 2016 / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). М., 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/

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

НЕЙРОМАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПОВЕДЕНИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Аннотация: в статье рассмотрены нейромаркетинговые коммуникации и способы влияния на поведение человека. Автором проанализированы претензии к нейромаркетингу как инструменту ведения бизнеса.

Ключевые слова: нейромаркетинг, потребитель, современные технологии, исследование.

Нейромаркетинг быстро набирает популярность в сфере бизнес-исследований. На это есть две причины: во-первых, со временем метод, вероятнее всего, обойдет другие по рентабельности вложений, а во-вторых,

информация, которую дают нейромаркетинговые исследования, практически недоступна иным путем.

Нейромаркетинг – изучение неосознанных реакций человека на маркетинговые стимулы при помощи специального оборудования (томографы, гальванометры, электроэнцефалографы и др.). Полученные результаты становятся основой для создания рекламных сообщений, которые будут прогнозируемо эффективными. Данные, которые получают нейромаркетологи, позволяют изменять мысли человека до того, как он их осознал и сделал своей позицией [1].

В классическом виде нейромаркетинг предполагает работу с ретейлом и личными продажами, но в современных реалиях ситуация складывается принципиально другая. В нейромаркетинговых коммуникациях используется 4 канала: слух, зрение, осязание, обоняние.

Весь ажиотаж вокруг нейромаркетинга связан с убеждением, что люди не могут до конца точно сформулировать свои предпочтения, когда их об этом просят специально. Однако их мозг содержит всю необходимую информацию, так как реагирует на стимулы непосредственно – достаточно определить, какая его зона соответствует какой реакции.

Собранные сведения в дальнейшем можно использовать, влияя на поведение покупателей: то, что нравится людям, в конечном итоге становится тем, что они хотят купить. А показанный испытуемым рекламный ролик продукта дает возможность оценить его эффективность путем измерения насыщенности крови кислородом (BOLD, уровень оксигенации крови), так как данный показатель является сигналом активации нейронов.

Еще одной причиной восторженного отношения маркетологов к исследованиям мозга можно назвать возможность применить их результаты к еще не существующему продукту, когда он находится в стадии разработки. Благодаря нейровизуализации проверить концепцию на жизнеспособность намного проще и быстрее, чем стандартными маркетинговыми методами, а это значит – более выгодное вложение средств.

Применение возможностей нейровизуализации в области, где главной целью является продать как можно больше товара потребителю, создает определенную этическую проблему. Приведены самые распространенные претензии к нейромаркетингу как инструменту ведения бизнеса:

1. Компании получают доступ к происходящему в головах покупателей, таким образом, нарушая приватность мыслей и право людей на частную жизнь.

2. Информация о скрытых предпочтениях, которая выявляется в ходе нейромаркетингового исследования, является слишком личной. Испытуемые должны иметь возможность контролировать, что именно они хотят сообщать о себе, особенно, если эти данные выходят за рамки обозначенного исследования.

3. Полученные сведения могут стать поводом для дискриминации отдельных лиц. Нейровизуализация вызывает резкий протест у тех, кто считает, что она способна играть на биологических «слабостях» покупателей: например, пытаться заработать на повышении цен напитков в ситуациях, когда люди испытывают сильную жажду.

4. Воздействие на покупателей через периферические образы, лишь отчасти или вообще никак не связанные с рекламируемым продуктом,

например, через сексуально привлекательных людей, станет еще более популярной практикой с повсеместным введением нейромаркетинга.

5. Частные результаты, полученные от небольшой группы испытуемых, начнут переноситься на все остальное население, неоправданно играя решающее значение в дизайне продуктов.

6. Реакции головного мозга, зарегистрированные с помощью фМРТ, имеют патологический характер примерно в 1% случаев. Пока не существует стандартной методики, как отделять ложные срабатывания от аномальных клинических симптомов. В настоящий момент ведется письменная регистрация всех аномальных случаев, так как невыполнение этого требования ставит нейромаркетинговые компании и их клиентов перед медицинской ответственностью.

7. Отсутствие средств регулирования и контроля. В связи с тем, что традиционные маркетинговые методики не рассматриваются как эксперименты, нет необходимости в проведении их особого надзора. МРТ-сканирование одобрено в большинстве стран только в клинических целях: нейромаркетинговые исследования также нуждаются в соответствующей экспертизе.

8. Желания потребителей волнуют компании в последнюю очередь. Цели продавцов и покупателей часто конфликтуют, когда вместо создания продукта, одинаково отвечающего интересам обеих сторон, компании стремятся к максимизации прибыли в ущерб ценности предложения, используя информацию о предпочтениях людей не по назначению [2].

Нейромаркетинг давно стал предметом пристального внимания как в научном сообществе, так и в СМИ. Относительно малое количество исследований, проведенных в этой области, не мешают сделать вывод о том, что нейровизуализация – инструмент будущего, открывающий широкие возможности перед маркетологами. Его главное преимущество заключается в том, что он дает доступ к информации, недоступной привычными способами.

Нужно понимать, что современные технологии всегда ставят на повестку дня вопрос об этичности тех или иных исследований. В конце концов, без преодоления тесных моральных рамок человечество не совершило бы своих самых грандиозных открытий. Однако наиболее востребованным потребителям не стоит забывать, что на их стороне находится вся мощь законодательства. В частности, «закон о рекламе», помимо прочего, запрещает скрытое воздействие на человека [3].

Список литературы

1. Нейромаркетинг: искусство продаж на основе психологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cossa.ru/152/94111/>
2. Нейромаркетинг: как могучие корпорации ловят на крючок незадачливых потребителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://versia.ru/nejromarketing-kak-moguchie-korporacii-lovyat-na-kryuchok-nezadachlivyx-potrebitelej>
3. Нейромаркетинг как инструмент бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lpgenerator.ru/blog/2015/08/11/nejromarketing-kak-instrument-biznesa-novye-gorizonty-ili-ocherednaya-illyuziya/>

Купеева Мадина Муратовна
магистрант
ФГБОУ ВО «Омский государственный
университет им. Ф.М. Достоевского»
г. Омск, Омская область

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА ГОРОДА ОМСКА

Аннотация: статья посвящена вопросам взаимоотношений предприятий жилищно-коммунального комплекса с потребителями. Проведено исследование для выявления проблем в системе жилищно-коммунального хозяйства. Автором определены критерии оценки качества жилищно-коммунальных услуг, рассмотрена возможность применения мероприятий взаимодействия между населением, органами местного самоуправления и организациями.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, ресурсоснабжающие организации, качество услуг, удовлетворенность потребителя, ожидания потребителя.

Проблема состояния ЖКХ в настоящее время является одной из наиболее острых проблем. Услуги ЖКХ являются для граждан не только признаком удобства, сколько жизненно необходимой потребностью и стоит отметить, что потребители коммунальных услуг являются одним из наиболее незащищенных групп потребителей в России, а постоянные изменения в законодательстве о предоставлении, начислении и оплаты коммунальных услуг приводят население в замешательство [6, с. 42].

Исследуя проблему развития жилищно-коммунального хозяйства, следует отметить, что оно все еще с большим трудом адаптируется к современным условиям рыночной экономики. Основными источниками поступления финансовых ресурсов являются бюджетные ассигнования и плата пользователей услуг [5, с. 163]. По состоянию на первый квартал 2016 года общий долг за услуги ЖКХ в России составил 958 млрд рублей, а оборот жилищно-коммунального хозяйства – 4,2 трлн рублей (5,7% ВВП), то есть четверть этого оборота находится в долях. Проблемы с плохим качеством услуг вышли у жильцов многоквартирных домов России на первый план, так на неудовлетворительное или плохое качество услуг жаловался почти каждый четвертый жилец многоквартирных домов в России [4].

Для выявления проблем в системе ЖКХ и путей их решения в ноябре 2016 года нами было проведено социологическое исследование по вопросам оценки качества жилищно-коммунальных услуг в г. Омске. Целью исследования, являлось определение степени удовлетворенности и информированности населения города Омска в сфере ЖКХ, а также оценка взаимодействия жилищно-коммунальных служб города. Гипотеза была сформулирована следующим образом: Ненадлежащее информирование населения об изменениях в законодательстве ведет к увеличению дебиторской задолженности предприятий, обслуживающих население в сфере ЖКХ.

Основным инструментом исследования выступила стандартизированная анкета, предложенная жителями многоквартирных домов. Методика проведения – поквартирный опрос, в котором приняло участие 1037 омичей.

В качестве важных вопросов, заслуживающих первоочередное внимание, жители отмечают следующие (табл. 1).

Таблица 1
Актуальные проблемы в сфере ЖКХ, выделенные
в ходе проведения исследования

№	Наименование проблемы	Ответы респондентов, %
1	Высокие тарифы на услуги ЖКХ	54,6
2	Коррупция в системе ЖКХ	11,0
3	Отсутствие контроля со стороны органов власти	13,0
4	Перебои в горячем водоснабжении	21,5
5	Проблемы качества холодного водоснабжения	38,0
6	Санитарное состояние подъездов и подвалов	64,5
7	Перебои в электроснабжении	16,5
8	Низкая температура жилых помещений	15,5
9	Некомпетентные служащие	17,0
10	Отсутствие отчетности по расходованию средств	8,0

Омичи отмечают частоту роста начисления сумм за содержание жилья и согласно опросу 8,0% населения утверждают, что управляющие компании не предоставляют отчетность по расходованию средств на содержание жилья. Но главной проблемой омичей является неудовлетворительное состояние подъездов и подвалов.

По результатам проведенного исследования, 43% опрошенного населения не имеют представления о правилах использования индивидуальных приборов, а у 36% опрошенных респондентов процедура взаимодействия ресурсоснабжающих организаций вызывает много вопросов. В городе Омск действует более 13 наименований организаций, предоставляющих отопление по собственным сетям и сетям других организаций и более 6 – предоставляющих горячее водоснабжение по открытой и закрытой схемам. Большинство организаций осуществляют свою деятельность путем взаимодействия с другими предприятиями на основании агентского договора, поручая осуществлять ряд действий, связанных с начислением тепловой энергии, проведением расчетов и перерасчетов, формированием квитанций и проведением сверки с агентом.

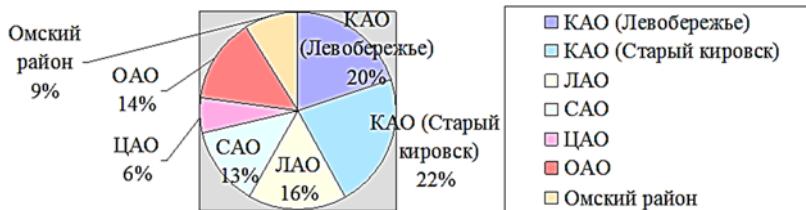


Рис. 1. Количество респондентов, не передающих показаний ИПУ

На сегодняшний день многие жильцы используют индивидуальные приборы учета (ИПУ) воды, отопления, электроэнергии и газа. В то же время не все жители г. Омска осведомлены об необходимости своевременной передачи показаний приборов учета в ресурсоснабжающие организации. В связи с этим, более чем у 30% опрошенного населения возникают вопросы по начислениям и перерасчетам, поскольку организации выставляют счет по нормативу [2], а не по данным приборов учета (рис. 1). Согласно данным опроса (рис. 2) 58% населения управляющая компания (или ТСЖ) не своевременно информирует или не надлежащим образом сообщает об изменениях в законодательстве.



Рис 2. Ответы респондентов на вопрос «своевременно ли информируют управляющие компании (ТСЖ) об изменениях в законодательстве»

В свете полученных данных 37,5% горожан считают, что органы власти фактически устранились от контроля в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Таким образом необходимо вносить серьезные корректировки и изменения в систему функционирования коммунального хозяйства, и в первую очередь, речь должна идти о создании условий по реальному участию граждан в управлении своим домом.

Исходя из выше сказанного, допустимо что 30% населения у которых возникают вопросы по начислениям являются потенциальными должниками, так как используя ресурсы по ИПУ оплачивают меньше, чем начислено по нормативу, тем самым увеличивая дебиторскую задолженность предприятия.

Подводя итог нужно отметить, что улучшение информирования населения сотрудниками управляющих организаций (ТСЖ) об изменениях в законодательной базе и уменьшение числа посредников в производственной цепочке ЖКХ по доставке услуг от производителя к потребителю

приведет к его согласованности и сбалансированности проводимых мероприятий в реформировании. А в целях снижения дебиторской задолженности предприятий, обслуживающих население в сфере ЖКХ, и обеспечения роста уровня оплаты потребителями коммунальных услуг рекомендуется проводить практику информационно-разъяснительной деятельности органами местной власти, ресурсоснабжающими организациями и управляющими компаниями (или ТСЖ), а также обеспечить эффективную претензионно-исковую работу.

Список литературы

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 №188-ФЗ (ред. от 28.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 06.05.2011 №354 (ред. от 27.02.2017) «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов».
3. Демьянов Н. Рост тарифов: в гражданском ЖКХ – неизбежен, в военном – жизненно необходим / Н. Демьянов. – М.: Expert Online, 2017.
4. Домачева Е.В. Качество услуг ЖКХ – вновь главная проблема россиян // Российская газета. Федеральный выпуск. – 2017. – № 7196 (30).
5. Кириллова Д.И. Проблемы в сфере жилищно-коммунального хозяйства и пути их решения // Молодой ученый. – 2014. – №14. – С. 162–163.
6. Хайруллина В.Г. Системный подход к решению проблем в сфере ЖКХ // Вестник УГА-ЭС. – 2014. – №1. – С. 42–45.

Куракин Владимир Иванович

генеральный директор

ОАО «Западно-Сибирская лизинговая компания»

г. Тюмень, Тюменская область

DOI 10.21661/r-464698

ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ

Аннотация: в статье поднята проблема государственной поддержки инновационной деятельности в промышленности. Произведена оценка принятых государственных программ. Сделан вывод о недостаточно проработанном нормативно-правовом обеспечении инновационного развития.

Ключевые слова: инновации, промышленность, государственная поддержка, государственные программы.

Инновационное развитие промышленности в настоящее время получило отражение в Государственных программах «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» и «Развитие науки и технологий» [1; 2]. На долю этих программ приходится основное финансирование промышленного развития, однако механизм реализации этих программ, по нашему мнению, определен фрагментарно.

Например, в соответствии со ст. 8. Федерального Закона №244 «Об инновационном центре «Сколково» обозначены исследовательские направления этого центра [3], которые входят в приоритетные направления

развития. Направления, непосредственно связанные с развитием промышленности, в этом крупнейшем инновационном проекте с государственной поддержкой отсутствуют. Вышеупомянутый ФЗ определяет преимущественно право управления имуществом и некоторые другие права управляющей компании в «Сколково», целевые же показатели результативности этого проекта не установлены, что оставляет непонятным процесс встраивания данного проекта в инновационные процессы России.

Рассмотрим основные целевые показатели стратегии инновационного развития России до 2020 г. [4]. Отметим, что в приложении 3 упомянутого документа целевые индикаторы стратегии разбиты по группам на 2–8 показателей, всего их 45. Основные (11) показателей вынесены в обоснование цели стратегии. Подробная трактовка основных показателей и индикаторов достижения представлена в таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели реализации Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года

№ п.п.	Показатель	Значение	
		Базо- вое	Целе- вое
1	2	3	4
1.	Относительная доля промышленных предприятий, внедряющих технологические инновации, %	9,4	40–50
2.	Доля России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг, %	–	5–10
3.	Относительная доля экспорта Российских высокотехнологичных товаров, %	0,25	2
4.	Относительная доля валовой добавленной стоимости инновационного сектора в валовом внутреннем продукте, %	12,7	17
5.	Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, % – для добывающей и обрабатывающей промышленности, %	4,9 3,4	25–35 40
6.	Относительная доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП, %	1,3	2,5–3
7.	Относительная доля публикаций российских исследователей в общем количестве публикаций в мировых научных журналах, %	2,8	3
8.	Количество цитирований в расчете на 1 публикацию, российских исследователей в научных журналах, индексируемых в базе данных «Сеть науки», ед.	2,4	4
9.	Количество российских вузов, входящих в число 200 ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов (Quacquarelli Symonds World University Rankings), ед.	1	4
10.	Количества патентов, ежегодно регистрируемых российскими физическими и юридическими лицами в патентных ведомствах Европейского союза, Соединенных Штатов Америки и Японии, ед.	63	2500–3000

11.	Доля средств, получаемых за счет выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, в структуре средств, поступающих в российские университеты за счет всех источников финансирования, %	15	Не менее 25
-----	---	----	-------------

Большинство целевых показателей значительно превышают базовые, что может быть достигнуто только при построении новой системы управления инновациями. Часть показателей может быть достигнута командно-административными методами, например, количество статей в научных журналах, индексируемых в базе данных «Сеть науки» и даже повышение цитирования за счет перекрёстного цитирования учеными из одних и тех же научных школ. Показатель «доля средств, получаемых за счет выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, в структуре средств, поступающих в российские университеты за счет всех источников финансирования» также достижим в связи целевым финансирование данных проектов.

В отношении же значительного роста показателей: «доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции» и «количество патентов, ежегодно регистрируемых российскими физическими и юридическими лицами в патентных ведомствах триадных семей» убедительных действий правительства по изменению ситуации нами не выявлено.

Основной документ, определяющий инновационное развитие России, лишь частично может способствовать этой форме развития. Мероприятия реализации стратегии сформулированы очень широко, не имеют целевых индикаторов, по которым можно оценить их выполнение, не понятно кто несет ответственность и как она распределяется.

В принятых программах не все индикаторы соответствуют показателям стратегии. Например, согласно стратегии, к 2020 году относительная доля публикаций российских исследователей в общем количестве публикаций в мировых научных журналах должна составить 3%, в государственной же программе РФ «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы этот показатель составляет 2,46%.

Провести промежуточную оценку реализации стратегии сложно в силу того, что показатели представлены в разрезе различных отраслей и ведомств: Минобрнауки России, Минпромторг России, Роспатента и прочих, показатели не взаимоувязаны.

Органы государственной статистики формируют данные только по ряду показателей (примерно 15%), кроме этого все показатели появляются с существенной задержкой (примерно на полтора-два года) [5].

Схематично авторская оценка соответствия принципов, определенных в ФЗ-127 «О науке и государственной научно-технической политике» [6], представлена в таблице 2.

Таблица 2

Оценка практической реализации принципов государственной поддержки инновационной деятельности

<i>Принцип</i>	<i>Выполнение</i>
Программный подход и измеримость целей при планировании и реализации мер	Разработаны 18 программ, не все цели программ измеримы

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Доступность государственной поддержки на всех этапах инновационной деятельности, в том числе для субъектов малого и среднего предпринимательства	Распоряжением правительства РФ утвержден план мероприятий, советующий данному принципу, приняты необходимые директивы
Опережающее развитие инновационной структуры	Выполняется, вначале создаются бизнес-инкубаторы, после набор резидентов. Производится периодическая оценка созданной инфраструктуры
Публичность размещения информации о государственной поддержке инновационной деятельности посредством размещения в Интернет	Размещены преимущественно нормативно-правовые акты и выборочные исследования. Информации о том, кто какую помощь получил и что создал, получен ли патент, какого уровня нет
Приоритетность дальнейшего развития результатов инновационной деятельности	Принцип сформулирован некорректно проверить соответствию не представляется возможным
Поощрение частной инициативы	Декларативно, реальной поддержки изобретательства не проводится
Приоритетное использование рыночных инструментов	Выполняется, действительно поддержку получают в первую очередь те инновации, которые могут принести быструю прибыль. Данный принцип противоречит предыдущему.
Обеспечение эффективности государственной поддержки для целей социально-экономического развитие России и ее субъектов	Принцип сформулирован некорректно проверить соответствию не представляется возможным
Целевой характер использования бюджетных средств на государственную поддержку инноваций	Выполняется, контролируется, однако поскольку цели сформулированы не в соответствии с подходами smart повсеместное распыление средств и низкая эффективность их использования

Вышеизложенное позволяет нам сделать вывод о недостаточно проработанном нормативно-правовом обеспечении инновационного развития промышленности. Отсутствие показателей, плохая взаимоувязка программ и законов сдерживает возможности оперативного принятия решений и актуализации возникающих проблем.

Список литературы

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 №301. «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы» // Российская газета. – 24 апреля 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2014/04/24/tekhnologii-site-dok.html> (дата обращения: 1.06.2017).

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 31.03.2017 №382–13 О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Развитие Промышленности и повышение ее конкурентоспособности» и признании утратившим силу распоряжение Правительства Российской Федерации от 1 августа 2014 г. №1447-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215261/92d969e26a4326c5d02fa79b8f9cf4994ee5633b/ (дата обращения: 1.06.2017).

3. Федеральный Закон №244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково» 30 сентября 2010 г. // Российская газета. Федеральный выпуск. – №5299 (220).

4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. №2227-р.

5. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 825 с.

6. Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 №127-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/ (дата обращения: 12.04.2017).

Кусебаева Айгерим Жомартовна

магистрант

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

г. Челябинск, Челябинская область

ПОЗИЦИИ ЦЕСНАБАНКА В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ КАЗАХСТАНА

Аннотация: в статье рассмотрена роль Цеснабанка на рынке Казахстана, его позиция и стратегический план развития. Показана динамика роста активов, уставного капитала, а также рыночная доля по кредитам и депозитам АО «Цеснабанк».

Ключевые слова: банковский сектор, рыночная доля, активы.

Банковский сектор Казахстана представлен 33 банками второго уровня. На первую пятерку банков приходится порядка 60% банковского рынка. При этом на фоне ужесточения требования со стороны регулятора ожидается процесс консолидации и укрупнения банков второго уровня. Таким образом, конкуренция на рынке банковских услуг будет усиливаться, а стабильность и развитие банков будут определяться эффективностью системы управления рисками и возможностью акционеров поддерживать капитал банков.

Конкуренция в банковском секторе будет высокой также из-за того, что сократилось количество компаний с приемлемым уровнем риска, в итоге конкуренция за привлечение клиентов, как добросовестных заемщиков, так и вкладчиков, внутри страны среди банков будет расти. Данная тенденция приведет к тому, что банки начнут сокращать маржинальность по кредитованию и делать акцент на комиссионные доходы. А основные комиссионные доходы будут забирать те банки, которые смогут предоставить высокий уровень сервиса, включая качественные ИТ-системы и передовую инфраструктуру [2].

АО «Цеснабанк» является крупнейшим банком Казахстана и занимает 3-ю позицию на рынке, обслуживающим юридические и физические лица и предоставляющим прочие услуги. На сегодняшний день Банк имеет 22 филиала, 146 отделений по всему Казахстану, клиентская база составляет 259 тысяч частных лиц и 56 тысяч компаний.

Продуманная стратегия развития Цеснабанка обеспечила ему стабильную деятельность и позволила усилить рыночные позиции по ключевым показателям. Рассмотрим стратегические планы Банка:

– сохранение и укрепление позиций в «ТОП-3» банков Казахстана при поддержании хорошего качества активов;

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

- активное участие в государственных программах по развитию приоритетных отраслей экономики и поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, включая поддержку экспортёров;
- сохранение высокого уровня депозитной базы, достаточной для покрытия кредитного портфеля, сохранения доверия вкладчиков и инвесторов;
- развитие ИТ-технологий и бизнес-процессов;
- становление высокодоходным и высокоэффективным банком, наращивание рыночной доли банка по непроцентным доходам и увеличение доли по доходам от расчетно-кассового обслуживания в общем портфеле доходов;
- развитие каналов продаж, обеспечивающих эффективное взаимодействие с клиентами и повышение востребованности услуг [1].

Рассмотрим динамику ключевых показателей функционирования АО «Цеснабанк» за 2014–2016 гг. (таблица 1) [3].

Таблица 1

Анализ динамики ключевых показателей
АО «Цеснабанк» за 2014–2016 гг.

Показатель	Значение, в млрд тенге			Абс. отклонение, млрд тенге		Темп роста, %	
	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	за 2015 г.	за 2016 г.	за 2015 г.	за 2016 г.
Активы	1317	1939	2082	622	143	147,2	107,4
Ссудный портфель	1069	1536	1642	467	106	143,7	107
Депозиты физических лиц	272	505	679	233	174	185,7	134,5
Текущие счета и депозиты юр. лиц	1010	1348	1545	338	197	133,5	114,6
Капитал (Собственный)	47	62,9	73,3	15,9	10,4	133,8	116,5
Капитал (Уставный)	61,7	61,7	91,3	0	29,6	100	147,9

Составлено по данным Национального Банка Республики Казахстана [http://nationalbank.kz/cont/NBPK_2016_RUS_FINAL%20.pdf].

Из таблицы видно, что за 2016 год наблюдается позитивная динамика роста активов, прирост составляет 7,4%. Кроме того, Цеснабанк демонстрирует высокие темпы роста депозитов населения и предприятий.

Уставный капитал банка на 01.01.2017 года сформирован в сумме 91,3 млрд тенге. Согласно данным Национального Банка Республики Казахстан за период с 01.01.2015 до 01.01.2017 гг. наблюдается рост капитала, в целом за период собственный капитал вырос на 29,6 млрд. тенге.

Стабильному росту активов способствует увеличение объемов кредитования реального сектора экономики, что отражает повышение системной значимости Цеснабанка в банковском секторе страны.

Судный портфель Банка по состоянию на 01.07.2017 г. составил 1 трлн 651 млрд тенге, что составляет 76% от активов Банка. Цеснабанк вносит свой весомый вклад в развитие столицы – города Астаны и экономики страны в целом, занимая 56,2% по объемам кредитования юридических лиц в городе Астане.

Депозитный портфель Банка по состоянию на 01.07.2017 г. составил 1 трлн 513 млрд тенге, в том числе средства юридических и физических лиц составили 849 и 664 млрд тенге, соответственно.

Рыночная доля Цеснабанка по активам в целом выросла на 0,9%, также за последние четыре года наблюдается стабильный рост позиции банка на рынке как по кредитам, так и по депозитам. Рыночная доля по кредитам выросла с 5% до 10,6% за последние 4 года с 2013 по 2016 гг., а по депозитам – на 1,9%, что представлено на рисунке 1 [3].

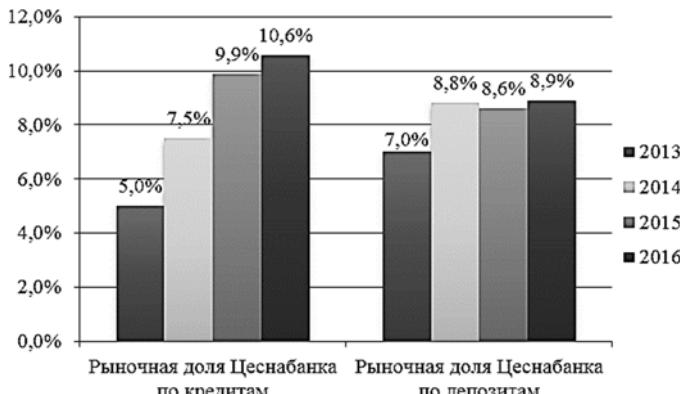


Рис. 1. Рыночная доля активов Цеснабанка по кредитам и депозитам

Подводя итоги, можно отметить, что благодаря надежной деловой репутации Банка и доверию вкладчиков стабильно растут вклады юридических и физических лиц. В целом сбалансированный подход к управлению активами и обязательствами позволяет Цеснабанку обеспечивать генерирование дохода. За счет роста прибыли Цеснабанк имеет возможность формировать адекватный объем провизии по кредитной и иной рисковой деятельности.

Список литературы

1. Официальный сайт АО «Цеснабанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tsb.kz/about/main/history>
2. Официальный сайт Казахстанской фондовой биржи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kase.kz/ru/emitters/show/TSBN#section-1>
3. Официальный сайт Национального Банка Казахстана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nationalbank.kz/?getpg=Search%20For%20Page>

Кычкина Даана Ивановна

студентка

Хандакова Оюна Павловна

старший преподаватель

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный

университет им. М.К. Аммосова»

г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: в статье изучены теоретические аспекты маркетинговых инноваций, произведена оценка степени их использования в Российской Федерации, определена их роль в развитии организаций, а также выявлены проблемы использования маркетинговых инноваций в условиях российской экономики.

Ключевые слова: инновации, маркетинг, маркетинговые инновации, федеральный округ, организация.

В современном мире инновации – эффективное средство повышения конкурентоспособности. Они приводят к созданию новых товаров и услуг, к освоению новых рынков, притоку инвестиций и снижению всех видов издержек. Именно поэтому стоит сказать об актуальности проблемы инновационного развития – основы повышения эффективности деятельности предприятий – особенно в после кризисный период. Именно инновационное развитие способно более легко пережить любые кризисные явления и улучшить показатели экономики. Наиболее эффективным средством в данном случае для российской экономики может стать инновационный маркетинг [3].

Инновационный маркетинг является одной из концепций классического маркетинга. Он предполагает то, что организации должны постоянно улучшать свои продукты, методы и формы продвижения товаров [7]. Инновационный маркетинг предполагает два направления: во-первых, сам маркетинг нового продукта, во-вторых, совершенствование имеющегося товара. Такая концепция маркетинга является очень эффективной, особенно на начальных стадиях продаж продукта, ведь компания превращается в монополиста по данному продукту благодаря инновациям на основе исследования рынка [4, с. 378]. Конечно, в будущем монополия твердится благодаря конкуренции, но при правильной стратегии инновационного маркетинга (а именно постоянном совершенствовании товара) можно постоянно поддерживать лидерскую позицию среди конкурентов.

Инновационный маркетинг анализирует рынок, занимается разработкой его сегментов, организует и формирует спрос, а затем прогнозирует поведение потребителя. Важное место здесь отводится появлению на рынке нового товара, его исследование и составление прогнозов на вос требованность покупателями. Важные моменты, на которые обращает внимание руководитель проекта: вид, качество товара и группа потребителей, нуждающихся в этой продукции. Отсюда выявляется тесное взаимодействие участников маркетинговой схемы. Помимо исследования

рынка, инновационный маркетинг также проводит сбор информации о потребителях (рост населения и его доходы), изучает юридические условия и законодательство. Особое внимание уделяется изучению экспорта, импорта и новшеств. Информация берётся из статистических данных, справочников и деловых изданий, а также из результатов работы торговых палат. Анализируя потребности покупателей и разделяя их на чёткие группы (сегментация), определяются степени привлекательности и конкурентоспособности товара. В результате всех проведённых аналитических мероприятий составляется инновационная стратегия, которая направляет маркетинговую деятельность на скорейшее достижение заданных целей.

В научной литературе выделяют следующие виды маркетинговых инноваций:

- изменения в дизайне товаров и услуг;
- изменения в упаковке;
- реализация новой маркетинговой стратегии;
- применение новых приемов по продвижению товаров;
- использование новых каналов продаж;
- новые концепции презентации товаров;
- использование новых ценовых стратегий [5].

Согласно Федеральной службе государственной статистики (ФСГС) в 2016 году 1,4% российских организаций, применяли в своей деятельности маркетинговые инновации (табл. 1). Однако в некоторых регионах данный показатель превысил средний по стране. Так, в Центральном федеральном округе 1,9% всех организаций применяли инновационные методы маркетинга при продвижении своей продукции. Также высокие показатели имели Северо-Западный и Приволжский федеральные округа. Удельный вес маркетинговых инноваций в этих регионах составил 2,1%. В числе отстающих регионов оказались Южный и Дальневосточный федеральный округа, где показатель не превысил значения в 1% (0,9% и 0,7%, соответственно).

Тенденция показателя за 2014–2016 гг. характеризовалась неоднородностью. Несмотря на то, что в целом по РФ в 2015 году доля маркетинговых инноваций в деятельности компаний повысилась на 7,7% и составила 1,8%, в 2016 году она снова снизилась на 28,1% до значения 1,4%. Но, тем не менее, в отчетном году по отношению к базисному произошло сокращение использования организациями инноваций в маркетинге на 28,1% (табл. 1).

Таблица 1
Организации, осуществлявшие маркетинговые инновации
в 2014–2016 гг. (по федеральным округам РФ)*

Регион	удельный вес, %			Темп роста, %		
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015	2016/2014
Российская Федерація	1,7	1,8	1,4	105,9	77,8	77,8
Центральный федеральный округ	1,9	2,2	1,9	115,8	86,4	86,4

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Северо-Западный федеральный округ	1,8	2,1	1,7	116,7	81,0	81,0
Южный федеральный округ	1,1	0,9	0,9	81,8	100,0	81,8
Северо-Кавказский федеральный округ	1,3	1,1	0,4	84,6	36,4	30,8
Приволжский федеральный округ	2,1	2,1	1,6	100,0	76,2	76,2
Уральский федеральный округ	1,9	1,6	1,4	84,2	87,5	87,5
Сибирский федеральный округ	1,5	1,5	1,2	100,0	80,0	80,0
Дальневосточный федеральный округ	0,8	0,6	0,7	75,0	116,7	116,7

*Без учета Крымского ФО.

Источник: [5].

Органы государственной статистики РФ оценивают применение менеджментом компаний инновации для повышения эффективности реализации своих продуктов по различным видам экономической деятельности. На основе этих данных, был проведен анализ сфер, в которых маркетинговые инновации применяются наиболее интенсивно (табл. 2).

Так по показателям за 2016 год, наиболее популярными маркетинговые инновации являются в сфере научных исследований и разработок. В данной отрасли инновации являются неотъемлемой частью, поскольку успешные исследования могут проводиться лишь с помощью новейших технологий. Более того, в этой отрасли появляются идеи инновационных продуктов, которые нуждаются в успешной реализации на рынке. Именно поэтому здесь уделяется большее внимание маркетинговым инновациям. За ней следует сфера связи, что является вполне объяснимым. В условиях массовой информатизации, в качестве методов управления маркетинговые отделы компаний используют сеть Интернет и другие ресурсы.

Таблица 2
Использование маркетинговых инноваций организациями в различных видах экономической деятельности в 2014–2016 гг.

Вид экономической деятельности	2014	2015	2016
Добыча полезных ископаемых	0,5	0,5	0,5
Обрабатывающие производства	2,8	2,9	2,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,3	0,3	0,4
Связь	3,3	5,5	3,5
Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	1,0	0,9	0,7

Научные исследования и разработки	4,1	4,3	4,4
Предоставление прочих видов услуг	0,5	0,5	0,4
<i>Всего</i>	1,7	1,8	1,4

Источник: [5].

Третью позицию занимают обрабатывающие производства. Данная сфера является ключевой для появления технологических инноваций. А для сопровождения инновационного процесса необходимы маркетинговые инновации. Среди обрабатывающих производств, в которых они применяются можно выделить такие, как производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (4,0%), текстильное и швейное производство (4,3%), химическое производство (5,1%).

Однако маркетинговые инновации в Российской Федерации все еще остаются недостаточно развитыми. Менеджеры многих компаний до сих пор предпочитают внедрение технологических инноваций маркетинговым, не желая выделять специальное дополнительное финансирование для данной деятельности, что является, на наш взгляд ошибочной позицией. Кроме того, данные ФСГС говорят о том, что существует ряд проблем в сфере маркетинговых инноваций. К ним можно отнести:

- низкий уровень конкуренции компаний на отраслевых оптовых рынках. Отсутствие конкуренции между поставщиками нивелирует необходимость создания новых идей по продвижению своей продукции на рынке, и, следовательно, снижается спрос на маркетинговые инновации;
- отсутствие обученных специалистов, готовых и способных создавать новые идеи, способствовать их реализации и продвижению;
- приоритет инновационного оборудования перед маркетинговыми инновациями. Данная проблема достаточно широко распространена в регионах РФ, поскольку организациям предпочтительнее направить финансовые ресурсы на расширение производства, покупку нового оборудования, способного снизить затраты на производство, чем инвестировать в рекламные кампании, ребрендинг и другие маркетинговые процессы [1];
- дополнительные затраты на оплату труда маркетологов (команды маркетологов), осуществляющего постоянную или периодическую деятельность, связанную с продажами [2].

Решение этих проблем должно стать главной задачей менеджмента компаний. Руководство должно понимать, насколько важно обеспечить инновационные процессы организации необходимыми маркетинговыми инструментами, такими как ценообразование на основе анализа рынка, проникновение на рынки с информацией о товаре через различные виды рекламы, усовершенствование дизайна упаковки и самого товара и т. д.

Таким образом, маркетинговые инновации в условиях современной экономической ситуации являются одним из важнейших инструментов успешной и стабильной деятельности компании. Именно использование маркетинговых инноваций является конкурентным преимуществом компаний, а также предпосылкой ее постоянного роста и проникновения на новые рынки.

Список литературы

1. Акопян А.Э. Методические подходы к оценке инновационного потенциала регионов Российской Федерации / А.Э. Акопян, Е.И. Дорохова // Сборник статей участников V Международного конкурса научных работ аспирантов и студентов: март–май 2016 года / Под ред. О.В. Карамовой, А.П. Буевич; ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». – М.: Финуниверситет, 2016. – 891 с.
2. Афонин И.В. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие [Текст] / И.В. Афонин. – М.: Гардарики, 2005. – 224 с.
3. Голубков Е.П. Инновационный маркетинг как инструмент перевода экономики России на новый путь развития // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – №1.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1991. – 778 с.
5. Наука и инновации. Наука, инновации и информационное общество: официальная статистическая информация. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#
6. Слинков А.М. Труд – потребность – инновация: управлеченческий и мотивационный аспект [Текст] // Социально-гуманитарные знания. – 2014. – №8. – С. 318–327.
7. Юсов А.В. Экономика России: возможен ли инновационный путь развития? // Журнал экономической теории. – 2008. – №2.

Лаптева Татьяна Ивановна
магистрант

Цветкова Галина Сергеевна
канд. экон. наук, профессор

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный
технологический университет»
г. Йошкар-Ола, Республика Марий Эл

КОНКУРЕНЦИЯ И НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: в статье рассмотрена конкуренция как фактор угрозы для экономической и национальной безопасности. Показаны основные задачи в области обеспечения национальной безопасности Российской Федерации. Обозначено положение электронной промышленности России в сравнении с другими странами.

Ключевые слова: рынок, конкуренция, электронная промышленность, экономическая безопасность, национальная безопасность.

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса и объединяемых одним понятием – рынок.

Рынок – место, где продают и покупают товары (услуги). Это самое простое и одновременно и самое поверхностное понятие рынка.

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие конкуренции (от латинского «concurrentia») означает соперничество, соревнование, состязание.

В экономической литературе существует множество определений категории «конкуренция».

По определению классической школы, конкуренция есть соревнование ради прибыли, борьба за экономическое выживание.

По Карлу Марксу, конкуренция – это борьба между предпринимателями за наиболее выгодные условия вложения капитала.

Конкуренция на деле всегда включала в себя и продолжает включает понятие борьбы – борьбы между субъектами рынка за более выгодные и экономически оптимальные результаты производства и реализации товаров, за качество обмениваемых благ и обслуживания потребителей.

Важно понять: без конкуренции нет рыночной системы [6].

В последнее время все больше экономистов обращается к проблеме соотношения национальной экономической безопасности и глобализации мирового хозяйства. В соответствии с известной теорией национальной безопасности национальную экономическую безопасность целесообразно рассматривать как защищенность национальных экономических интересов и создание наиболее благоприятных условий для их реализации. Однако глобализационные процессы объективно противодействуют реализации упомянутых интересов, жестко ставя национальные экономики в зависимость мирового хозяйственного оборота, формируемого теми странами, которые являются крупнейшими потребителями ресурсов планеты. В этой связи возникает естественный вопрос, как тем или иным странам добиться реализации своих экономических интересов в условиях глобализации?

Ответ может быть только один – повышать конкурентоспособность своей экономики. Каждой стране в условиях рыночной экономики свойственно стремиться к высокому уровню конкурентоспособности. Он свидетельствует об умении эффективно распорядиться национальными ресурсами, что всегда отвечает национальным интересам любой страны. Успех в международной конкуренции обеспечивает стране место в глобализирующемся экономическом пространстве, делает ее необходимым звеном мирового хозяйственного оборота, что, конечно, тоже соответствует ее национальным интересам. Но чтобы достичь и удержать конкурентные преимущества в выбранном направлении развития национальной экономики, стране необходимо правильно определить это направление и последовательно осуществлять государственную стратегию развития [8].

Последние 8 лет в России наблюдаются высокие темпы роста электронной промышленности. Рост этот, однако, обеспечивался в значительной степени за счет роста рынков, доступ к которым для зарубежных компаний ограничен, а также из-за чрезвычайно низкого стартового уровня. Лишь немногие российские производители электронники конкурентоспособны на мировом рынке.

Электронная промышленность – самая наукоемкая отрасль современного машиностроения. Это предопределило тесное сотрудничество между научно-исследовательскими учреждениями и производственными предприятиями. В условиях рыночной конкуренции потребовалось резко сократить временной цикл от разработки изделия до его выпуска. Это

удалось осуществить в технополисах (типа знаменитой Силиконовой долины в США). В них практически нет территориального (а значит, и временного) разрыва между научными исследованиями и производством. Тем самым достигнута высокая экономическая эффективность всего цикла – от момента появления новой идеи до массового выпуска товара. Это стало новым элементом формирующейся географии отрасли [3].

Крупнейшие производители электроники: IBM, Apple, BBK, SONY, Intel, Fujitsu, Microsoft, Nokia и многие другие. Главные регионы электронного машиностроения: Северная Америка, Восточная и Юго-Восточная Азия, Западная Европа. Страны-лидеры в электронной промышленности: Япония, США, Китай, Индонезия, Малайзия, Германия, Республика Корея, Франция, Сингапур и другие [2].

Производительность труда на российских предприятиях отрасли в среднем в несколько раз ниже, чем в развитых странах мира, также как эффективность использования технологического оборудования. Для того чтобы Россия смогла войти в число ведущих экономических держав, необходимы последовательные действия со стороны государства, направленные на повышение конкурентоспособности российских компаний и инвестиционной привлекательности российской электронной промышленности [7].

Российская электронная промышленность состоит более чем из 3 тыс. производственных предприятий, для которых разработка и производство электронных компонентов, модулей, блоков и комплексов являются основными видами деятельности. Из них более 500 предприятий полностью или частично контролируется государством, несколько десятков предприятий создано транснациональными компаниями, а около 2,5 тыс. – частные [1].

Электронная отрасль в российской экономике занимает в последнее время далеко не самое выгодное местоположение, хотя для России эта отрасль имеет не только экономическое значение, но и значение с точки зрения национальной безопасности. Не секрет, что в новых военных разработках порой используется до 60% импортных радиоэлектронных компонентов, что ставит российский военно-промышленный комплекс в зависимость от иностранных поставщиков. Вступление нашей страны во Всемирную торговую организацию (ВТО), а также всеобщая глобализация и интеграция России в мировое экономическое пространство ужесточают условия конкуренции, как на внутреннем рынке, так и на внешнем. Сейчас доля России на мировом рынке высоких технологий не превышает 0,3% и ситуация усугубляется активным противодействием конкурентов, практически полным отсутствием в структуре экспорта изделий электронной промышленности, программных продуктов, медицинской аппаратуры и препаратов, аудио- и видеопродукции. В настоящее время присутствие России на отдельных сегментах рынков базируется лишь на передовых разработках советских времен, которые стремительно устаревают [5].

В 2016 г. в России импорт предприятий радиоэлектронной промышленности вырос в 2,5 раза и достиг \$773,4 млн, а экспорт, наоборот, сократился на 4% до \$2,14 млрд. Об этом говорится в годовом докладе Минпромторга. Всего предприятия радиоэлектронной промышленности получили 38,6 млрд руб. прибыли, а объем производства продукции вырос на 24%. Всю промышленную радиоэлектронику министерство разбивает на три категории: электроника, радиопромышленность и средства связи [4].

Основа конкурентоспособной экономики – конкурентоспособные предприятия. Все действия Правительства: разрабатываемые программы и законодательные акты, процедуры государственного регулирования и мероприятия государственной поддержки должны быть подчинены главной и приоритетной на сегодня цели – обеспечение конкурентоспособности российских предприятий, а следовательно, конкурентоспособности экономики и страны в целом [7].

Стратегия развития электронной отрасли является приоритетным направлением развития, заданным в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года» и в «Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации» [9].

Экономическая безопасность – часть общей системы национальной безопасности страны. Она затрагивает практически все стороны жизни государства, общества, экономики. Ее развитие необходимо рассматривать в общем контексте формирования системы национальной безопасности государства.

Удовлетворение национальных интересов происходит в рамках процессов взаимодействия государств на международной арене, а также различных социальных сил внутри их. Эти процессы носят характер противоборства и сотрудничества, что в целом позволяет рассматривать их как разновидность борьбы за существование. Последняя вызывает прямое и косвенное соревнование между государствами и заставляет их так или иначе учитывать интересы друг друга. В экономической сфере это соревнование носит характер конкуренции, а во внешнеэкономических сферах – характер военно-политического и культурно-информационного противоборства. Формы и направленность такого противоборства и сотрудничества определяются национальными интересами. Поскольку ресурсы, направляемые на развитие, для государств различаются лишь частично, то столкновение их интересов permanently [7].

Во внешнеэкономической сфере в электронной промышленности национальные интересы России заключаются в установлении для российских производителей таких экономических связей, которые бы обеспечили реализацию интересов российских предприятий, способствовали повышению конкурентоспособности отечественной продукции, эффективности производства и экономическому росту. Россия не приемлет силовых методов во внешнеэкономической деятельности [11].

Национальные интересы России в области экономики являются ключевыми. Комплексное решение проблем, связанных с реализацией национальных интересов России, возможно только на основе устойчивого функционирования многоотраслевого высокотехнологичного производства, способного обеспечить ведущие отрасли экономики качественными сырьем и оборудованием, армию – вооружением, население и социальную сферу предметами потребления и услугами, а внешнюю торговлю конкурентоспособными экспортными товарами.

Основными задачами в области обеспечения национальной безопасности Российской Федерации в настоящее время признаны:

– своевременное прогнозирование и выявление внешних и внутренних угроз национальной безопасности;

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

- реализация оперативных и долгосрочных мер по предупреждению и нейтрализации внутренних и внешних угроз;
- обеспечение суверенитета и территориальной целостности страны, безопасности ее приграничного пространства;
- подъем экономики и уровня жизни населения, проведение независимого и социально ориентированного экономического курса;
- преодоление научно-технической и технологической зависимости страны от внешних источников;
- обеспечение на всей территории государства личной безопасности человека и гражданина, соблюдение его конституционных прав и свобод;
- совершенствование системы государственной власти, федеративного и местного самоуправления, законодательства всех уровней; формирование гармоничных межнациональных отношений; укрепление правопорядка; сохранение социально-политической стабильности общества;
- неукоснительное соблюдение законодательства всеми гражданами, должностными лицами, государственными органами, политическими партиями, общественными и религиозными организациями;
- равноправное и взаимовыгодное сотрудничество со всеми государствами мира;
- подъем и поддержание на достаточно высоком уровне оборонного потенциала государства.

Важнейшими задачами во внешнеэкономической деятельности являются:

- создание благоприятных условий для международной интеграции российской экономики;
- расширение рынков сбыта российской продукции;
- формирование единого экономического пространства с государствами – участниками Содружества Независимых Государств.

В условиях либерализации внешней торговли и обострения конкуренции на мировом рынке товаров и услуг необходимо усилить защиту интересов отечественных товаропроизводителей. Важнейшее значение приобретает проведение сбалансированной кредитно-финансовой политики, нацеленной на поэтапное сокращение зависимости страны от внешних кредитных заимствований и укрепление ее позиций в международных финансово-экономических организациях.

Основными направлениями обеспечения национальной безопасности Российской Федерации во внутриэкономической деятельности следует считать:

- правовую поддержку реформ и создание эффективного механизма контроля за соблюдением законодательства страны;
- усиление государственного регулирования в экономике;
- принятие необходимых мер по преодолению последствий экономического кризиса, сохранение и развитие научно-технического, технологического и производственного потенциалов, переход к экономическому росту при снижении вероятности техногенных катастроф, повышение конкурентоспособности отечественной промышленной продукции, подъем благосостояния населения [12].

Российские предприятия в прошлом году, вероятно, активнее, чем обычно, закупались электронными компонентами впрок – это

происходило на фоне санкций и ограничения поставок, предполагает председатель Ассоциации производителей электронной аппаратуры и приборов Светлана Аппалонова. Она напоминает, что от импортных компонентов почти целиком зависят такие отрасли, как сборка телекоммуникационного оборудования и космическая промышленность. Российских компонентов для них нет, знает Аппалонова.

С ней соглашаются источник, близкий к Минпромторгу, и собеседник «Ведомостей» на одном из предприятий радиоэлектронной промышленности. Они добавляют, что многие предприятия делают запасы для выполнения оборонного заказа.

Слова собеседников «Ведомостей» подтверждает статистика все в том же отчете Минпромторга: по его данным, в 2016 г. военный сегмент российской микроэлектроники развивался намного быстрее, чем гражданский. Он выпустил на 27,4% больше промышленной продукции, чем в 2015 г., а гражданский сегмент год к году вырос на 4,7%. Санкции объясняют и снижение экспорта, которое близкий к Минпромторгу источник не считает значительным.

Весь прошлый год чиновники сетовали на большой объем импорта высоких технологий. В конце сентября 2016 г. премьер-министр Дмитрий Медведев призывал участников радиоэлектронной отрасли и регулирующих ее чиновников развивать российскую микроэлектронику не только в военном, но и в гражданском сегменте. Представитель Минпромторга не ответил на запрос «Ведомостей» [4].

Национальная безопасность как система представляет собой совокупность связей и отношений, характеризующих такое состояние личности, общества и государства, при котором обеспечиваются устойчивое, стабильное существование, удовлетворение и реализация жизненных потребностей, способность к эффективному парированию внутренних и внешних угроз, саморазвитию и прогрессу.

Угрозами военной безопасности России является превосходство ряда ведущих зарубежных стран в развитии высокотехнологичных средств ведения вооруженной борьбы, формирование в одностороннем порядке глобальной системы противоракетной обороны и милитаризации околоземного космического пространства.

Военная безопасность России обеспечивается целенаправленной государственной политикой в области обороны, представляющей собой систему концептуальных взглядов и практических мер международного, экономического, военного и иного характера, направленных на предотвращение военного нападения и на организацию отражения военной агрессии [10].

Экономическая безопасность представляет собой состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям. Итак, состояние экономики – главный признак экономической безопасности [12].

Таким образом, электронная промышленность России играет важную роль как в экономической, так и национальной безопасности.

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Список литературы

1. Вырастить электронную микроэкономику [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2014/29/vyirastit-elektronnyuyu-mikroekonomiku/>
2. География отраслей мирового хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rpg.lv/node/1368?video_id=4103
3. География электронной промышленности мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://geographyoffrussia.com/geografiya-elektronnoj-promyshlennosti-mira/>
4. Импорт радиоэлектроники в Россию за прошедший год вырос в 2,5 раза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russianelectronics.ru/developer-r/news/russianmarket/doc/73037/>
5. Шахнович И. Радиоэлектронная промышленность России: краткие итоги 10-й научно-практической конференции «Комплексная программа развития радиоэлектронной промышленности» // Электроника НТБ. – 2011. – Вып. 7.
6. Конкуренция и ее роль в рыночной экономике России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.biblio-fond.ru/view.aspx?id=22435>
7. Концепция национальной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.armscontrol.ru/start/rus/docs/sncnold.htm>
8. Международная конкуренция и национальная экономическая безопасность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru/jxae/content/2004/2/an0204-4.html>
9. Стратегия развития электронной отрасли России до 2025 года (проект) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sovel.org/files/Strategy_1_5.pdf
10. Угрозы национальной безопасности России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orientir.milportal.ru/ugrozy-natsionalnoj-bezopasnosti-rossii/>
11. Угрозы национальной и экономической безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/ugrozy-bezopasnosti.html>
12. Угрозы национальной экономической безопасности России: внутренние и внешние факторы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=194

Левшин Николай Сергеевич

аспирант

ФГБОУ ВО «Донской государственный

технический университет»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ГОЛЛАНДСКИЙ АУКЦИОН КАК НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНТЕРНЕТ- АДРЕСОВ В НОВЫХ ДОМЕННЫХ ЗОНАХ

Аннотация: в целях обеспечения эффективного распределения интернет-адресов между участниками рынка доменных имен координирующие организации используют самые разнообразные регулирующие механизмы, по большей части сводящиеся к применению различных методик ценообразования. В данной статье проводится анализ применения в распределении доменных имен методики образования цен по принципу голландского аукциона.

Ключевые слова: домен, доменная зона, доменное имя, голландский аукцион, рынок доменных имен, ценообразование.

В основе развития сети Интернет лежит концепция объединения локальных компьютерных сетей. Сейчас в этом обстоятельстве сложно уви-

деть что-то революционное, но на момент зарождения сети Интернет упомянутая идея имела столь значимый характер, что даже легла в основу ее названия – Internet (сокр. от англ. interconnected networks – объединенные сети).

Создание такой сети, которая позволила бы связать между собой миллиарды устройств, находящихся в разных компьютерных сетях, построенных по разным принципам, ожидаемо потребовало разработки и внедрения новых принципов сетевой адресации. Это привело к тому, что в начале 1980-х гг. был разработан Internet Protocol (далее – IP), который применяется для передачи данных в сети Интернет и по сей день.

Наибольшее распространение получила четвертая версия межсетевого протокола, традиционно обозначаемая как IPv4. Подключаясь к сети Интернет посредством IPv4, каждое электронное устройство использует уникальный адрес. Этот так называемый IP-адрес представляет собой 32-битовое число, которое может быть записано в виде набора из четырех десятичных чисел, разделенных точками. В качестве иллюстративного примера такого адреса в спецификации RFC 5737 предлагается использовать комбинацию 198.51.100.0/24. Для того чтобы пользователям сети Интернет не приходилось запоминать громоздкие наборы цифр, которые представляют собой оригинальные адреса Интернет-ресурсов, была разработана и внедрена специальная система адресации с использованием доменных имен [1, с. 327].

Система доменных имен представляет собой высоконагруженный программно-аппаратный комплекс, отдельные элементы которого рассредоточены по всему миру. Принцип адресации с использованием DNS (Domain Name System) заключается в присваивании IP-адресам специальных символьных имен, которые могут состоять из букв, цифр и символа «-» (дефис), что позволяет создавать из них удобные для человека адреса, несущие смысловую нагрузку.

Каждое имя в системе доменных имен обозначает отдельную область адресного пространства сети Интернет, связанную с тем или иным IP-адресом. При этом вместо термина «область адресного пространства» традиционно используют определение «домен». Нужно отметить, что этот термин используется в самых разных сферах, но, при этом, всегда обозначает структурную единицу (в частности сегмент) или область чего-либо (в том числе и область возможных значений). Основные принципы функционирования системы доменных имен изложены в спецификациях RFC 1034 и RFC 1035.

Если в рамках локальной сети для замены IP-адресов более удобными для запоминания адресами достаточно односложных имен, то в масштабах глобальной сети Интернет принято использовать дополнительную сегментацию областей адресного пространства. В ходе такой сегментации в адресном пространстве отдельно взятых доменов образуются подчиненные им адресные области, традиционно называемые поддоменами. Здесь следует уточнить, что согласно спецификации RFC 1034, имена доменов в записи сетевого адреса разделяются точками. При этом имя поддомена всегда записывается левее имени той адресной области, в рамках которой он был образован.

Это во многом похоже на то, как для обращения к конкретному человеку в рамках малой группы достаточно упоминания его имени или

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

прозвища, но для его идентификации в рамках какого-либо списка традиционно используется сочетание нескольких имен: имя, отчество (имя его родителя) и фамилия (имя рода к которому он принадлежит).

Роль фамилий в структуре адресного пространства сети Интернет выполняют домены первого (верхнего) уровня. Для обозначения этих доменов довольно часто используется определение «доменные зоны», поскольку они облегчают процессы ориентирования в сети Интернет, выделяя в ее адресном пространстве отдельные сегменты, определяя отношение сайта к какому-либо государству или какой-либо информационной тематике.

В 90-е годы регистрация доменных имен стала платной. Это было обусловлено бурным развитием сети Интернет. С каждым годом сеть Интернет становилась все более эффективным каналом продажи товаров и услуг. Снижение стоимости персональных компьютеров, развитие инфраструктуры, упрощение подключения и улучшение интерфейсов сделали сеть Интернет общедоступной.

В 1995 году компания «Network Solution Inc.» получила разрешение производить платную регистрацию новых доменов. Будучи правительственным агентством Соединенных Штатов Америки, эта компания финансировала все работы, связанные с развитием сети, превратившейся, в конечном итоге, в ту сеть Интернет, которую мы знаем. С тех пор распределение адресов в большей части сегментов системы доменных имен происходит на коммерческой основе и подчинено довольно специфичным принципам, рассмотрению которых и посвящено данное исследование.

30 января 1998 года власти США представили общественности свои планы по реорганизации системы доменных имен в документе, получившем название «Green Paper». В этом документе было впервые предложено разделить лиц, занимающихся распределением доменных имен, на «держателей реестров» и «регистраторов». Вместе с этим предлагалось создать организацию, определяющую правила регулирования на рынке доменных имен. Так появилась ICANN (англ. Internet Corporation for Assigned Names and Numbers – Корпорация Интернета по распределению адресов и номеров).

ICANN контролирует развитие системы доменных имен и назначает организации, контролирующие ситуацию в отдельных доменных зонах, с учетом специфики этих зон. Эти координирующие организации планируют стратегию развития доменной зоны, в ходе чего им приходится решить ряд логических дилемм.

Одна из этих дилемм заключается в том, что если установить излишне высокую стоимость регистрации доменного имени, то потенциальные покупатели предпочтут использовать другие доменные зоны с более низкой стоимостью, а если установить ценовую планку на низком уровне, то это приведет к тому, что отдельные игроки смогут приобрести сотни красивых адресов с целью их последующей перепродажи, как это происходит, например, в российской доменной зоне [2, с. 50].

Чтобы избежать концентрации премиум-адресов в руках одного перекупщика и, при этом, сохранить стоимость регистрации, приемлемую для рядовых пользователей, традиционно прибегают к дроблению открытия доменной зоны на ряд этапов с разной ценовой политикой. Одним из

наиболее эффективных решений в этом плане становится так называемый «голландский» аукцион [3, с. 24].

Голландский аукцион представляет собой такой вид аукциона, при котором организатором назначается заведомо завышенная стартовая цена, а затем ее начинают поэтапно снижать. В случае с рынком доменных имен применение голландского аукциона оправдано тем, что у добросовестных покупателей, заинтересованных в приобретении конкретных доменных имен, появляется возможность обойти перекупщиков и зарегистрировать домены по стоимости, которая доступна для них, но не выгодна перекупщикам. В качестве примера рассмотрим голландский аукцион, проведенный координатором доменной зоны «РУС» на одном из этапов запуска этой зоны.

Таблица 1
Этапы голландского аукциона на адреса в доменной зоне «РУС»

Продолжительность этапа голландского аукциона	Стоимость регистрации (руб.)
с 18.01.2016 по 22.01.2016	2 200 000
с 25.01.2016 по 27.01.2016	1 700 000
с 28.01.2016 по 01.02.2016	1 100 000
с 02.02.2016 по 04.02.2016	550 000
с 05.02.2016 по 08.02.2016	230 000
с 09.02.2016 по 11.02.2016	115 000
с 12.02.2016 по 15.02.2016	58 000
с 16.02.2016 по 19.02.2016	23 000
с 22.02.2016 по 25.02.2016	11 500
с 26.02.2016 по 02.03.2016	5 900
с 03.03.2016 по 11.03.2016	2 350

Как можно видеть из данных, приведенных в таблице 1, аукцион был проведен в 11 этапов с различной стоимостью регистрации доменного имени, которая постепенно снижалась до стоимости приемлемой для рядового покупателя, нацеленного на регистрацию одного адреса, но даже на финальном этапе была чересчур высокой для массовой регистрации адресов покупателями-перекупщиками. Таким образом применение механизма голландского аукциона позволило обойти проблему недобросовестного распределения интернет-адресов на этапе запуска доменной зоны.

Список литературы

- Левшин Н.С. О роли доменных имен в развитии интернет-проектов [Текст] // Интернет-маркетинг. – 2015. – №6. – С. 326–337.
- Левшин Н.С. Основные тенденции в динамике числа доменов в зонах «RU» и «РФ» [Текст] // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2013. – №10. – С. 47–52.
- Мурыгина Н.В. Дизайн теории аукционов в контексте обеспечения экономической безопасности государства и бизнеса [Текст] // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – №3 (62). – 2016. – С. 23–26.

Максимова Мария Андреевна

студентка

Джаферова Лилияр Рустемовна

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

Институт экономики и управления СП

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный

университет им. В.И. Вернадского»

г. Симферополь, Республика Крым

ПРОБЛЕМАТИКА ПРИМЕНЕНИЯ МСФО В РОССИИ

Аннотация: по мнению авторов, в современных условиях проблемы перехода Российской Федерации на Международные Стандарты Финансовой Отчетности обусловлены не только тем, что отчетность формируется в соответствии с международными стандартами, но и высокой прозрачностью, а также достоверностью финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

Ключевые слова: совет по МСФО, прозрачность информации.

Профессиональные бухгалтерские (аудиторские) организации Австралии, Великобритании, Германии, Канады, США, Франции и других стран, основали в 1973 году, международную неправительственную организацию, которая стала называться Комитет по международными стандартами финансовой отчетности. В 2001 г. Комитет был реорганизован в Совет по МСФО. Основная миссия заключается в том, что разработка стандартов учета может облегчить представление финансовой отчетности, благодаря прозрачной и сопоставимой информации. Непосредственно применение МСФО улучшает качество и сопоставимость учета и отчетности, увеличивает значительное влияние учета на экономическое развитие во всех странах мира.

В настоящее время применение МСФО позволяет совершенствоваться за счет использования единой методики учета в целях организации системы внутреннего контроля и предоставление заинтересованным лицам информации о финансовом положении организации, а, следовательно, повышение конкурентоспособности.

На данный момент большое количество организаций применяет международные стандарты финансовой отчетности: кредитные компании; страховые организации; с 2015 года список пополнили управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов; открытые акционерные общества (ОАО), ценные бумаги, утвержденные Правительством РФ. Отчетность по МСФО является не только необходимой при выходе на международные рынки, но и в том числе для поиска потенциальных инвесторов. План перехода российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности по разному оценивается финансовыми руководителями и экспертами.

Существуют ряд глобальных проблем, которые препятствуют к переходу на МСФО: языковой барьер, адаптация, кадровые проблемы, высокие затраты, отсутствие прозрачности информации.

Самой большой проблемой на данный момент является языковой барьер, так как английский язык признан официальным для МСФО. Дополнения и обновления издаются только на этом языке, тем самым осложняя работу.

Кроме того, существует проблема адаптации отечественного бухгалтерского учета к требованиям МСФО. Это связано со спецификой работы российских бухгалтеров, которые традиционно выполняли функции, пользуясь нормативными документами, пошаговыми инструкциями, которые не оставляют место профессиональному суждению.

Отсутствие российского качественного и доступного программного обеспечения для составления отчетности замедляет переход на МСФО. Покупку дорогостоящего зарубежного компьютерного обеспечения могут позволить себе только финансово-стабильные организации. Вдобавок существует нехватка высококвалифицированных работников, как с позиции работодателей, так и с позиции организаций, которые заказывают услуги по МСФО.

При переходе на новый регламент у большинства организаций возникают дополнительные расходы, связанные с ведением учета или получением консалтинговых услуг, а также приобретением аудиторских и консультационных услуг, заработной платой высококвалифицированных специалистов по МСФО. Наличие внутреннего программного продукта позволит значительно сократить затраты на внедрение в соответствии с международными стандартами, что является очень важным для растущих малых и средних организаций.

Также при переходе на МСФО, существует проблема отсутствия прозрачности информации так как многие руководители не желают отражать достоверные и объективные данные о деятельности организации в бухгалтерской и финансовой отчетности.

Тем не менее, положительных факторов перехода на МСФО больше, чем отрицательных. Переход крупных организаций на МСФО положительно отражается на структуре рынка труда бухгалтерских и финансовых услуг, так как растёт потребность в специалистах в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Для того, чтобы правильно осуществлять переход на МСФО, необходимо начинать с крупных международных организаций. Непосредственно он должен стать важным шагом на пути обеспечения открытости и прозрачности российских организаций, повышения их конкурентоспособности.

Можно сказать, что переход на МСФО – сложный процесс, который осуществляется в соответствии с темпами развития экономической реальности в России, то он должен сопоставляться с готовностью действующей системы учета и бухгалтеров к соответствующим новациям.

Есть вероятность того, что с 2018 года весь российский бизнес перейдет на международные стандарты финансовой отчетности полностью.

Список литературы

1. Волкова О.Е. Перспективы и практика применения МСФО в России / О.Е. Волкова, О.Ф. Дмитриева, В.Н. Соснин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/ias/msfo/practice.shtml?printversion>
2. Халзанов А.Б. Современные проблемы применения МСФО в России // Молодой ученик. – 2016. – №27. – С. 516–518.

Мальченко Богдан Сергеевич

студент

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

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: в условиях недостаточной удовлетворенности предоставляемых государственных услуг и несовершенной системы ВЭД, основанной на разрозненности баз данных субъектов экономики и предоставлении неверных данных, повышается риск получения убытков, как со стороны государства, так и со стороны коммерческих структур. В статье рассмотрена технология блокчейн как инструмент повышения эффективности и расширения потенциала сферы государственных услуг (на примере регистрирующих органов) и ВЭД.

Ключевые слова: блокчейн, базы данных, государственные услуги, внешнеэкономическая деятельность, смарт-контракты, интернет вещей.

В настоящее время технологии быстро развиваются, что вносит новшества не только в частный, но и в государственный сектор экономики. Технология «Blockchain» имеет огромный потенциал для повышения безопасности и транспарентности при предоставлении государственных услуг. Новые системы, построенные на технологии блокчейн могут также включить новые способы взаимосвязи и удовлетворения потребностей избирателей. Воспользовавшись преимуществами блокчейн, государственные ведомства могут начать новую эру эффективности, прозрачности и инноваций в государственном секторе. «Blockchain» – это цифровой реестр транзакций, сделок, контрактов. В таком реестре записи объединяются в блоки, которые потом связываются криптографически и хронологически в цепочку с помощью сложных математических алгоритмов. Каждый блок связан с предыдущим и содержит в себе набор записей. Поскольку каждый блок цепочки содержит информацию о своем предшественнике, незаметно изменить информацию нельзя [1].

Сфера применения технологии блокчейн довольно обширны. В первую очередь необходимо отметить её полезность и необходимость внедрения в сферы с большим объемом данных. Ведь, именно в таких сферах существует риск подмены данных, несвоевременности внесения в существующие реестры. Прежде всего это реестры, связанные с регистрацией прав собственности. Для примера рассмотрим сферу транспортных средств. Реестр построенный на базе технологии блокчейн позволит проследить полную историю автомобиля (смену владельцев, страховые случаи, прохождение ТО и т. п.). Внесение информации о каждом автомобиле в стране в блокчейн может практически полностью решить проблему угонов автомобилей. Достаточно внести в базу VIN номер транспортного средства, номер двигателя и номер кузова. Совокупность всех этих

данных делает бессмысленным угон авто для дальнейшей перепродажи. Также становится проблематичной продажа на запчасти [3].

При покупке подержанного автомобиля потенциальный покупатель может проверить с помощью онлайн-сервиса актуальность информации об авто – количество аварий с его участием, где и какое количество времени оно эксплуатировалось. Данные владельца при этом могут быть скрыты. Внесение информации в блокчейн позволит побороть проблемы со скручиванием пробега автомобиля. Разработанная система может объединить базы данных ГИБДД и страховщиков и решить проблемы с поддельными полисами ОСАГО, сложностью их получения и т. д. [3].

Следующая сфера применения блокчейн является внешнеэкономическая деятельность. Эта сфера затрагивает как коммерческие структуры в виде компаний, осуществляющих экспортную или импортную деятельность, так и государство в виде таможенных органов. Сложность процесса таможенного администрирования ВЭД, объясняемая широким распространением глобальных цепей поставок, требует внедрения новых механизмов и инноваций [5].

Для более эффективного применения технологии блокчейн в таможенном администрировании предлагается использовать смарт-контракты и интернет вещей. Смарт-контракты – это компьютерные программы, выполняющие операцию в зависимости от действий другого объекта. Для участников ВЭД важно, что смарт-контракты могут следить за выполнением условий транспортировки, хранения и использования товаров в цепи поставок [4].

Интернет вещей открывает участникам ВЭД возможность контроля всей цепи поставок, не только от точки отправления до точки назначения, но и отслеживать состояние продукта. Например, до того, как груз покинет место отправления, есть возможность узнать, содержится ли продукт в соответствующем температурном режиме, простоялена ли на упаковке правильная маркировка, а после прибытия в место назначения можно узнать, открывали ли его. Для этого требуется дополнительное оборудование: датчики, камеры, показатели температуры и влажности, GPS-навигаторы и другие мобильные системы. Они напрямую передают информацию о состоянии товара, целостности, температурном режиме, маршруте его следования, местоположении на складе и других обстоятельствах [2]. Блокчейн позволяет датчикам направлять объективную информацию напрямую в блок реестра, после чего изменить или удалить её будет невозможно. Это в свою очередь позволит корректно работать технологии смарт-контрактов, так как данная технология путем математических алгоритмов закрепляет перечень требований к товару, его перевозке и хранению, который обязателен для выполнения отправителем [5].

По прибытии товара на таможню смарт-контракт напрямую запрашивает у поставляющего сведения блокчейна информацию о товаре и условиях его перевозки. В случае соответствия показателей требованиям, смарт-контракт автоматически перечисляет оплату на счет отправителя. Если требования нарушены, математический алгоритм возвращает деньги получателю [5].

Сфера применения технологии блокчейн обширны. Однако, они требуют совершенствования инфраструктуры, как со стороны государства, так и со стороны частных структур. Для государства и бизнеса создание

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

реестров «на блокчейне» значительно снижает риски потери информации, позволяет снизить издержки на администрирование и хранение данных, а также делает деятельность открытой и прозрачной. Только их слаженное взаимодействие поможет развиваться технологии как таковой, так и экономики государства в целом.

Список литературы

1. Блокчейн: уровень и перспективы развития // BIT-новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bitnovosti.com/2017/03/18/blockchain-state-of-the-art-and-prospective-comment-page-1/>

2. Интернет вещей в логистике и цепочке поставок // Ати-Медиа: информационный портал о грузоперевозках и логистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ati.su/Media/PrintArticle.aspx?ID=5471>

3. Команда HashCoins представила сервис учета транспортных средств на блокчейне Emercoin // ForkLog [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://forklog.com/komanda-hashcoins-predstavila-servis-ucheta-transportnyh-sredstv-na-blokchejne-emercoin/>

4. Что такое умные контракты // RusBase [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rb.ru/opinion/clever/>

5. Яковлева Е.Ю. Модель «Blockchain-IoT-SmartContracts» как основа внешнеэкономической деятельности и её таможенного администрирования / Е.Ю. Яковлева // Молодой учёный. – №20 (154). – Май 2017 г.

Маякова Елизавета Сергеевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Саратовский национальный
исследовательский государственный
университет им. Н.Г. Чернышевского»
г. Саратов, Саратовская область

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ В РОССИИ

Аннотация: в статье рассматривается спектр рисков в предпринимательстве. Автором выявляются причины, обуславливающие специфичность предпринимательских рисков в России и методы воздействия на них.

Ключевые слова: риск, предпринимательство, риск-менеджмент.

Риск представляет собой неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность – неотъемлемая характеристика условий хозяйствования.

Природа возникновения и отличительные характеристики предпринимательских рисков в России обусловлены особенностями ведения хозяйственной деятельности.

К числу специфических рисков, присущих российской экономике относят нестабильность и несовершенство правовой базы, высокий уровень монополизации отдельных сегментов экономики, неустойчивость финансово-кредитной системы.

Согласно опросам предпринимателей шкалу уровня значимости рисков, можно представить следующим образом (рис. 1).

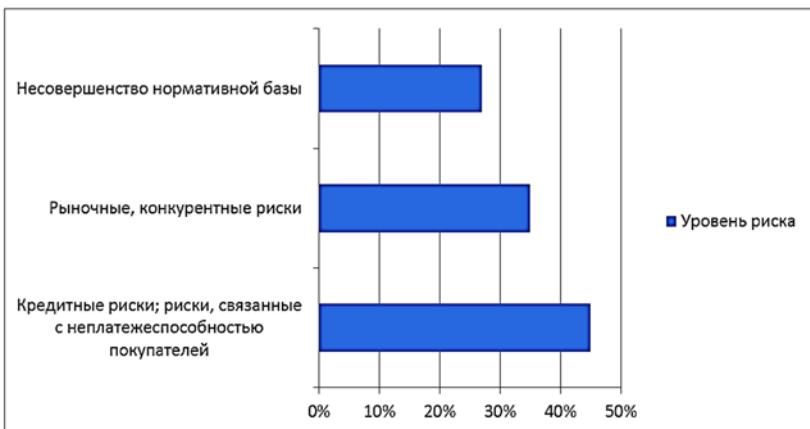


Рис. 1. Шкала приоритетов рисков в России

В качестве основного фактора риска в России выделяется рыночный или конкурентный риск (состояние относительной неопределенности, присущее конкурентным действиям). В целях управления данным риском предприятия в России внимательно отслеживают состояние и тенденции развития рынка и стремятся определить стратегию своих конкурентов. Наблюдается сознательное стремление формировать и поддерживать положительный имидж, а также повышать общественный статус предприятия.

Серьёзную озабоченность у предпринимателей вызывают кредитные риски или риски, связанные с неплатежеспособностью покупателей. Значительная доля российских предприятий, прежде чем установить деловые отношения с покупателями или заказчиками, проводят комплексную проверку потенциальных партнеров, включая анализ его кредитоспособности и постоянный мониторинг деятельности. Обычной практикой является также ограничение размеров кредитования и работа на условиях полной предоплаты.

Помимо этого, отражают специфику российских реалий имеющие место длительные бюрократические процедуры: 1–2 года могут длиться переговоры между потенциальными партнерами, подписание и утверждение контрактов – 2–3 месяца, согласование и получение лицензии еще 2–3 месяца. Данная ситуация позволяет определить новый тип риска – «бюрократический». Методом воздействия на данный вид риска представляется комплексная работа по созданию более гибкой и чувствительной законодательной базы и сферы гос. обслуживания, сводящей к минимуму, так называемые «бюрократические проволочки». Очевидно, что это работа не одного года. На текущий момент наблюдаются положительные эффекты от создания, к примеру, многофункциональных центров, повсеместного распространения возможности удалённого взаимодействия с государственными структурами, постепенный уход от бумажных носителей информации, что значительно сокращает процессы документооборота.

Как следующую особенность можно выделить факт того, что на российских предприятиях недостаточное внимание уделено выявлению и прогнозированию организационных рисков, связанных в первую очередь с качеством менеджмента. Здесь сказывается недостаточный уровень подготовки и отсутствие опыта в области оценки рисков, неразвитость системы преемственности. В результате не редки случаи, когда жизнеспособные проекты не имели реализации по причине болезни или смене руководства.

Сильное влияние на уровень развития риск-менеджмента в отечественной экономике оказывает факт длительного периода плановой экономики и закрытости системы. В то время, когда большинство европейских стран приобретали опыт и «набивали шишки» в области изучения рисков и управления ими, российская экономика функционировала в режиме планов, отсутствия категории предпринимательства, как такового.

Между тем, важно отметить, что на текущем этапе процесс управления предпринимательскими рисками в России стремительно развивается, отечественные компании берут на вооружение опыт западных фирм по управлению предпринимательскими рисками и в ускоренном режиме разрабатывают системы управления, адаптированные под российские реалии.

Ещё одним фактом, накладывающим отпечаток на ведение предпринимательской деятельности в России является высокий уровень монополизации российского рынка сырья и комплектующих, что, в ряде случаев, приводит к диктату цен и сильно повышает коммерческие риски. Оптимальным в борьбе за снижение данного вида риска со стороны предпринимательства является ведение договорной работы, а именно закрепление в договоре определенных условий и жестких санкций за их несоблюдение по предотвращению внезапного повышения цен.

В целом ситуация в области риск-менеджмента имеет положительную тенденцию – ряд руководителей российских компаний подтверждают факт создания специализированных подразделений управления рисками или юридических отделов, в сферу компетенции которых включено управление рисками (несоответствия нормативным требованиям).

При этом есть необходимость ускоренного прохождения этапа освоения и переход к активному применению в текущей деятельности методик управления рисками, в силу того, что нужно не просто перенять западный опыт, но и адаптировать его в отечественных реалиях.

Список литературы

1. Магомедова А.Д. Особенности предпринимательского риска в России // Сборник статей международной научно-практической конференции «Научные исследования и разработки в эпоху глобализации». – 2016. – С. 246–248.
2. Хабибуллина Л.М. Особенности предпринимательских рисков в условиях инновационной экономики // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-predprinimatelskih-riskov-v-usloviyah-innovatsionnoy-ekonomiki>
3. Апресова Н.Г. Риск в предпринимательской деятельности // Информационно-аналитический портал Предпринимательство и право – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=1112>
4. Костюкова А.И. Управление предпринимательскими рисками / А.И. Костюкова, С.Г. Черемисина // Инновационная наука. – 2017. – №5. – С. 105–107.

Петрова Алена Юрьевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный

социально-педагогический университет»

г. Волгоград, Волгоградская область

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в данной статье автор проводит анализ понятия «общее вознаграждение персонала» и выявляет его взаимосвязи с понятиями «заработка плата», «оплата труда», «компенсация» в рамках управления организацией.

Ключевые слова: заработка плата, оплата труда, общее вознаграждение, персонал, организация.

В настоящее время современные организации претерпевают существенные расходы, которые связаны с персоналом. Данные издержки включают в себя заработную плату за отработанное и не отработанное время, различные виды компенсационных выплат, установленные законодательно или по инициативе организации, поощрительные и социальные выплаты, расходы, которые не относятся к фонду зарплаты и социальным выплатам и другие виды затрат. В совокупности все эти и другие виды расходов составляют общее вознаграждение персонала организации. Часть денежных средств, которые направлены на вознаграждение персонала, представляют собой существенную долю всех расходов организации. Ко всему этому большинство расходов обременены налогами. На сущность вознаграждения персонала как предмета управления в организации нет единого взгляда. До недавнего времени в отечественной управлении практике не принято было говорить об управлении оплатой труда, а только об ее организации [1, с. 9–10]. Как правило, только организационных мер недостаточно. Существует явная необходимость в обеспечении управления этим процессом, включая такие функции управления, как планирование, учет и контроль. Основной функцией является цепеполагание, которая пронизывает всю деятельность организации и считается именно управлениемской функцией. Она предполагает наличие четкой и конкретной цели. Организация оплаты труда и даже более широкое понятие «управление оплатой труда» рассматриваются как процесс управления заработной платой – проектирование системы оплаты труда, организация учета заработной платы, анализ фонда оплаты труда и вознаграждения персонала в целом и т. д. В данном случае предметом управления является заработка плата и ее составляющие элементы – базовая (окладная) часть, доплаты и надбавки компенсационного и стимулирующего характера.

Компаний, занимающиеся консалтинговой деятельностью, рассматривают: 1) различные виды систем стимулирования, включая в себя объем денежных выплат и принципы их начисления; 2) общую систему вознаграждения, систему оплаты труда, относя к ней также системы компенсаций и премирования. Сторонники американского подхода, который широко представлен в русскоязычном издании книги Р. Хендersona [2], обобщающим понятием считают «компенсации» или «компенсационные

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

системы», включающие фиксированную заработную плату (базовое вознаграждение) и премии (дополнительное вознаграждение).

Компенсация, как понятие в русском языке было использовано применительно только к техническим устройствам: в XIX в. «компенсаторь» (от лат. уравнитель) – устройство при разных снарядах для устранения действия на них холода и жара, например, маятник часовой» [3, с. 148].

Итак, исходя из вышесказанного, можно выделить основные признаки понятия общего вознаграждения, которые отличают его от рассмотренных ранее понятий:

– общее вознаграждение персонала стоит принимать во внимание как неделимый предмет управления. Дело в том, что вознаграждение имеет устойчивую внутреннюю структуру и взаимосвязи между ее элементами;

– в состав общего вознаграждения персонала входят финансовые и нефинансовые вознаграждения, все те, элементы, которые представляют ценность для сотрудников организации и также используются как инструмент воздействия на сотрудников и на их поведение;

– соотношения в структуре финансового вознаграждения персонала имеют устойчивый характер, который определяется рядом факторов (характеристик рабочего места и организации).

Именно такой взгляд на общее вознаграждение персонала позволяет рассматривать его как предмет управления, а значит, и проектировать систему вознаграждения персонала в контексте стратегического управления организацией как составляющую финансовой политики и политики в области управления персоналом.

Список литературы

1. Мазманова Б.Г. Управление оплатой труда в переходной экономике: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 258 с.
2. Хендерсон Р. Компенсационный менеджмент / Под ред. Н.А. Горелова; пер. с англ. – 8-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 880 с.
3. Сосновый А.П. Компенсационный пакет: содержание, структура, особенности создания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://consulting.msk.ru/materials/komp_pac.html

Плюснина Ольга Михайловна
канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»
г. Екатеринбург, Свердловская область

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ПУШНО-МЕХОВОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация: пушно-меховая отрасль в России играет важную роль. В статье рассмотрены проблемы, связанные с современной ситуацией на рынке пушно-меховых изделий, уровнем производства, государственной поддержки, реализацией программы маркировки меховых товаров.

Ключевые слова: экономика, пушно-меховые изделия, экспорт, импорт, торговля.

Российский рынок пушно-меховых изделий в последние годы зависит от импортной продукции. Это подтверждает таможенная статистика.

Ежегодно в страну ввозится пушно-меховых товаров более чем на 200 млн. долл. США [2].

По данным исследования Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) и Высшей школы экономики «Ключевые проблемы легкой промышленности», рынок товаров легкой промышленности в России оценивается примерно в 3 трлн руб., в том числе около 30% – незаконно ввезенная и незаконно произведенная продукция. В бюджет не попадает более 200 млрд руб. таможенных и налоговых платежей [5].

В Китае производится до 87 млн шкурок в год. Из этого объема около 30 млн. шкурок составляет популярный мех норки. Вслед за Китаем крупными производителями являются США, Греция, Дания и Польша. В то время, как в Китае развитие производства идет полным ходом, в России производится только 3 млн. шкурок в год. И даже они не пользуются популярностью на аукционах. Проблема заключается в том, что российские производители сырья для пушно-меховых изделий не могут конкурировать с продукцией Китая, которые предлагают самые низкие цены на аукционах. Производители из Европы и США еще могут конкурировать с Китаем, так как обладают мощным оборудованием и современными технологиями, в отличие от России, где до сих пор при обработке шкур используется дорогостоящий ручной труд. Кроме того, Россия отстает по уровню сортировки сырья. Работа производится вручную, что увеличивает время и стоимость изготовления [3].

Оборот российских шуб и изделий из меха в 2016 году составил 7,3 миллиарда рублей, из них 4% приходятся на экспорт и 96% – на внутренний рынок.

Внутренний спрос внутри России удовлетворяется отечественными производителями примерно на треть. Из-за дешевизны китайской продукции, российские предприниматели покупают сырье и готовую продукцию из Китая. Существует проблема «серого» рынка, при которой российские производители покупают шкурки животных не через официальные аукционы.

По данным статистики, выручка отечественных предприятий, занятых выделкой и крашением меха, а также производством меховых изделий, за первое полугодие 2015 года составила лишь 592,6 млн. рублей. Рост к аналогичному периоду предыдущего года был значителен – 38%, но во многом он был обусловлен инфляцией [2].

Таким образом, в России существуют две основные проблемы, связанные с увеличением импорта пушно-мехового сырья и изделий из них из Китая:

- большое количество продукции, которая попадает в Россию из Китая, минуя таможенные и налоговые платежи;
- изготовление неконкурентоспособного пушно-мехового сырья и изделий из него, в связи с устаревшим техническим оснащением и малым бюджетированием отрасли.

Для того чтобы решить первую проблему, с апреля 2016 г. в странах Евразийского экономического союза (ЕАЭС) (Россия, Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия) был запущен pilotный проект по маркировке меховых изделий: все они должны быть снабжены RFID-чипами (КИЗ). Соответствующее соглашение между странами, подписанное в сентябре

2015 года, коснется всех предпринимателей, имеющих отношение к обороту меховых изделий, производителей, импортеров и ритейлеров [1; 7].

Маркируются как изделия, произведенные на территории стран ЕАЭС, так и ввезенные в эти страны из-за границы. Каждая метка содержит собственный идентификационный номер, а также информацию о категории и наименовании товара, стране его происхождения, производителе или импортере. Согласно проекту постановления правительства, предприниматели должны размещать заявки на изготовление чипов в информационной системе проекта, после одобрения ФНС метки изготавливаются официальным поставщиком и высыпаться бизнесменам [7].

Путь меховых изделий внутри стран ЕАЭС отслеживается с помощью информационной системы, доступ к которой получили как контролирующие органы, так и предприниматели. Участники рынка отчитываются о движении изделий по цепочке: например, при передаче товара от производителя ритейлеру первый должен отчитаться об отгрузке, а второй – о получении товара, и так до тех пор, пока изделие не будет продано клиенту, тогда оно уйдет из системы.

Для реализации этого проекта в России, по оценке правительства, потребовалось в 2016 году выделение из федерального бюджета 473,525 миллиона рублей.

Координация деятельности по формированию системы маркировки товаров легкой промышленности в России осуществляется Федеральной налоговой службой. Оценка итогов эксперимента проведена до 10 февраля 2017 года.

Соответствующий федеральный закон принят Госдумой 15 апреля и одобрен Советом Федерации 20 апреля 2016 года.

Соглашение подписано членами Евразийского экономического союза в сентябре 2015 года.

Для улучшения позиций Российской Федерации на мировом рынке пушно-меховых изделий государством была создана программа: «Развитие клеточного пушного звероводства в Российской Федерации на 2013–2020 годы». Цель данной программы заключается в том, чтобы создать экономические условия для увеличения конкурентоспособности производимых изделий. Также решить проблемы технических условий, которые способствуют структурной перестройке отрасли пушного клеточного звероводства. Восстановление объемов производства пушнины в пределах величины внутреннего спроса и экспортных возможностей России. Помимо этого, программа рассчитана на решение проблем социального развития села.

Основная задача: увеличение объемов выпуска конкурентоспособной шкурковой продукции. Создание высококонкурентных мощностей пушного клеточного звероводства на основе реконструкции и нового строительства с использованием передовых технических и технологическихресурсосберегающих решений.

Финансирование звероводства имеет тенденцию к увеличению с течением времени. Средства для данной программы выделяются из Федерального бюджета, из собственных средств, а также из регионального бюджета.

Планируется внедрение современных методов мечения и идентификации племенных соболей, применяя микрочипы и присваивая уникальные

номера каждому животному, а также регистрация племенных соболей в единой базе данных. Специалисты рассчитывают, что это повысит эффективность работы с племенным поголовьем в хозяйствах, занимающихся соболеводством. Разведению соболей в клетках, как особо ценному виду пушных зверей будет и далее оказываться поддержка государства [4].

Список литературы

1. Пушной портал России: Рынок кожи и меха в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rosmex.ru/1573.html
2. Федеральная служба государственной статистики: внешняя торговля Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.
3. Филатова И.В. История развития пушно-мехового рынка в России [Текст] / И.В. Филатова, О.М. Плюснина // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – Октябрь 2016 г. – №1. – Т. 4. – С. 197–202.
4. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации Приказ от 4 декабря 2013 г. №450 Об утверждении отраслевой целевой программы «Развитие клеточного пушного звероводства в Российской Федерации на 2013–2020 годы». – 46 с.
5. Федеральная таможенная служба: таможенная статистика импорта в Россию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.customs.ru
6. Федеральная налоговая служба. Информационный ресурс маркировки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.markirovka.nalog.ru
7. Семин А.Н. Роль маркировки меховых изделий в реализации согласованной агропромышленной политики ЕАЭС / А.Н. Семин, В.Е. Ковалев, Н.Г. Кочеткова, О.М. Плюснина // Агропродовольственная политика России (Уральский научно-исследовательский институт экономической и продовольственной безопасности (Тюмень). – 2017. – №6 (66). – С. 76–81.

Рогова Юлия Геннадьевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный
технологический университет»

г. Йошкар-Ола, Республика Марий Эл

ЛИЗИНГ КАК МЕТОД ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Аннотация: в статье анализируется такой метод инвестирования, как лизинг. Отражены отличия от аренды, структура лизинговой операции. Раскрывается сущность лизинга, дается определение термина «лизинг», рассматриваются функции лизинга, основное предназначение лизинга для предприятия. Проведена классификация лизинга в зависимости от состава участников лизинговой сделки, окупаемости лизинга и сектора рынка, на котором производятся лизинговые операции. В качестве заключения выделяются преимущества и недостатки лизинга для каждого участника лизинговой сделки.

Ключевые слова: лизинг, аренда, кредит, финансовый лизинг, лизингодатель, лизингополучатель.

Лизинг в переводе на русский язык значит аренда, суть которой издавна отлично у нас известна. Появляется вопрос: чем лизинг различается от аренды?

Под арендой в финансовом словаре понимается сдача богатства во временное использование за конкретную оплату, т.е. арендодатель, возмещая издержки на содержание имущества и получая конкретную выручку, передает в аренду ненадобное ему в настоящее время имущество.

Но с развитием рыночных взаимоотношений в экономике страны начинают возникать новейшие финансовые инструменты, которые издавна и довольно обширно употребляются за рубежом и считаются принципиальным источником привлечения дополнительных вложений. В качестве 1-го из таковых инструментов появился финансовый лизинг, или просто лизинг.

Финансовый лизинг – это система финансовых и денежных взаимоотношений, связанных с покупкой в собственность оснащения и сдачей его в аренду за конкретную оплату во временное использование [1].

Возникновение такого термина предусматривало необходимость отметить новый вид аренды – финансовый, который до крайнего времени фактически никак не употреблялся в нашей экономике

При финансовом лизинге между изготовителем оснащения и его пользователем, как правило, выступает посредник, финансирующий данную сделку. Сущность данной сделки содержится в том, что лизингополучатель вступает с предложением в лизинговую фирму о заключении лизинговой сделки. При соответственной договоренности лизингополучатель выбирает продавца либо производителя нужного оснащения, а лизингодатель получает его во временное использование для лизингополучателя за конкретную в договоре лизинга оплату. После завершения такого контракта (в зависимости от его условий) это оснащение или переходит в собственность лизингополучателя, или возвращается лизингодателю.

Лизинг – вид инвестиционной деятельности по покупке имущества и передаче его на основании контракта лизинга физическим либо юридическим лицам за конкретную оплату, на установленный срок и на конкретных условиях, обусловленных контрактом, с правом выкупа имущества лизингополучателем (Закон РФ «О лизинге» №164-ФЗ от 29.10.98 г.).

Различие лизинга от долгосрочной аренды содержится в том, что при долгосрочной аренде обладатель имущества (арендодатель) передает его во временное использование нанимателю по условиям арендного контракта. При лизинге имущество приобретается (покупается) с целью передачи его в аренду, а потом уже передается в долгосрочную аренду. Лизинг еще именуют финансовой арендой.

При лизинговых отношениях заключается два договора:

– «купли-продажи» между лизинговыми компаниями и поставщиком оборудования;

– договор лизинга между лизинговой компанией и пользователем предмета лизинга.

Также в сделке могут принимать участие брокерская фирма, банк, финансовые учреждения, страховая компания и прочие.

Функции лизинга:

1. Производственная функция заключается в оперативном решении производственных задач путем временного использования дорогостоящих и морально стареющих машин.

2. Финансовая функция – означает, что товаропроизводитель освобождается от единовременной оплаты полной стоимости и от предоставления ему долгосрочного кредита.

3. Получение налоговых и амортизационных льгот:

– взятое по лизингу имущество может не отражаться на балансе пользователя, поскольку право собственности заключается за лизингодателем;

– лизинговые платежи относятся на себестоимость, что снижает налогооблагаемую прибыль;

– применение ускоренной амортизации, исчисляемой исходя из срока контракта, а не из срока службы объекта лизинга, снижает облагаемую прибыль и ускоряет обновление имущества.

4. Функция сбыта означает расширение круга потребителей, и завоевание новых рынков сбыта. В сферу лизинга вовлекаются те, кто не может сразу купить то или иное имущество.

Лизинг имеет противоречивую, двойственную природу. Данная двойственность имеет место быть в том, что, с одной стороны, по форме участники лизинговой сделки оперируют с состоянием не в валютной форме, а в вещественной форме; не считая этого до лизинговой сделки осуществлялась приобретение имущества, т. е. инвестирование. Потому лизинг внешне идентичен с вложениями.

С иной стороны, исходя из финансовой сущности, лизинг представляет собой вложение средств на возвратной основе в основной капитал. Предоставляя на установленный период во временное использование собственный основной капитал (актив), собственник (лизингодатель) в установленное время приобретает его обратно, то есть имеет место при данном наличии принципов срочности и возвратности; за собственную услугу он приобретает вознаграждение в виде комиссионных – тем самым действует принцип платности. Следственно, по собственному финансовому содержанию лизинг соответствует кредитным взаимоотношениям и сохраняет суть кредитной сделки.

Очень важный момент лизинга – обеспечение полного воспроизводства основных фондов за счет верного и актуального начисления амортизационных отчислений. В классическом порядке амортизационные отчисления до последнего времени списывались на потери производства равномерно в течение только нормативного срока их эксплуатации, что, с одной стороны, никак не содействовало созданию финансовых возможностей для их ускоренного обновления, а с иной – приводило к недоамортизации отдельных видов основных фондов.

Объектами лизинга считаются составляющие активной части основных фондов – в лизинг может даваться фактически любой предмет, если он никак не уничтожается в производственном цикле. Объектами лизинга могут быть движимое и недвижимое имущество.

Движимое имущество:

- средства вычислительной техники;
- строительная техника;
- автотранспортные средства (грузовые и легковые авто, самолеты, вертолеты, суда);

- средства теле- и дистанционной взаимосвязи;

- станки;

- иное производственное оснащение, машины и приборы.

Гражданским кодексом к недвижимому имуществу определены воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты, хотя экономическое их содержание другое. К недвижимому имуществу, которое считается объектом лизинговой сделки, относятся строения и сооружения производственного назначения.

Стержнем любой лизинговой сделки считается экономическая (кредитная) операция. Лизингодатель оказывает лизингополучателю экономическую услугу (он получает актив в собственность за полную цену и за счет периодических вкладов лизингополучателя в окончательном счете возмещает данную цену). Исходя из денежной стороны взаимоотношений, лизинг рассматривают как 1 из форм кредитования покупки имущества, как альтернативную классической банковской ссуде; в данном значении, беря во внимание срочность, возвратность и платность, лизинг можно определить, как товарный кредит в основные фонды.

В финансовом значении лизинг – это кредит, предоставляемый лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого во временное использование имущества. Субъектами кредитных взаимоотношений тут выступают в лице кредитора – лизингодатель, в лице заемщика – лизингополучатель, а объектом займа считается актив (элементы основных средств).

В то же время по форме организации ссужаемой стоимости лизинг внешне идентичен с коммерческим кредитом, но между ними есть принципиальные отличия, содержащиеся в следующем:

1. Лизинговые платежи по собственной финансовой природе есть не что другое, как цена за пользование кредитом в виде имущества (а точнее в виде стоимости). После завершения контракта лизингодателю возвращается актив, как правило, в той же натурально-вещественной форме. Коммерческий кредит предоставляется в товарной, а погашается в денежной форме.

2. Передавая во временное использование продукты, при коммерческом кредите сразу передают и права принадлежности на предмет сделки, т. е. продукт. В собственность поступает потребительская стоимость продукта, оплата которой в этот момент невозможна и отсрочена во времени. При лизинге право пользования имуществом отделяется от права владения им. Лизингодатель оставляет за собой право владения на передаваемое в лизинг имущество, тогда как право его применения переходит к лизингополучателю.

3. Классический лизинг предполагает долгосрочную аренду, хотя не ликвидирует среднесрочные и краткосрочные сделки. Коммерческий кредит имеет, как правило, краткосрочный характер.

4. И лизинг, и коммерческий кредит подразумевают взаимозависимость торговой и кредитной сделок. При лизинге узкой взаимосвязи с куплей-продажей нет. Лизинг имеет возможность начинаться не только с приобретения имущества, так как имущество может быть куплено ранее и уже использовалось в иной лизинговой сделке. При коммерческом же кредите кредитная сделка обусловлена актом купли-продажи, она есть постольку, поскольку есть торговая сделка [3].

Существует 3 основных субъекта лизинга:

1. Лизингодатель. Это лицо по заявке лизингополучателя получает у продавца нужный актив в собственность (оснащение, автомобильный транспорт, недвижимость) и сдает его во временное использование лизингополучателю. Предоставление богатства происходит на конкретных условиях, которые прописываются в контракте лизинга.

Лизингодателем имеет возможность быть как юридическое, так и физическое лицо. Первыми имеют все шансы быть банки и кредитные

учреждения, в уставе которых учтена лизинговая активность, специализированные лизинговые фирмы, а еще любая компания, в учредительных документах которой отражена таковая активность. 2-ые имеют все шансы принять участие в лизинговой сделке лишь в том случае, если они считаются индивидуальными предпринимателями. К тому же для воплощения лизинговой деятельности им нужно заполучить еще подобающую муниципальную регистрацию.

2. Лизингополучатель – лицо, которое принимает актив в лизинг на определенных контрактом критериях. Лизингополучателем имеет возможность быть юридическое лицо, зарегистрированное в любой организационно-правовой форме, а еще физическое лицо, занятое предпринимательской деятельностью.

3. Продавец предмета лизинга. Этот субъект реализует в предопределенный срок лизингодателю, на основании контракта купли-продажи, актив, предписанный лизингополучателем. Предмет лизинга имеет возможность передаваться продавцом лизингодателю либо лизингополучателю в зависимости от критериев контракта. Продавец имеет возможность сразу выступать в качестве лизингополучателя в пределах 1-го лизингового правоотношения. В предоставленном случае в сделке станут участвовать 2 лица. Торговцем лизингового имущества имеет возможность быть юридическое лицо либо индивидуальный предприниматель, работающий в данной направленности и являющийся плательщиком НДС.

Субъектами лизинга имеют все шансы быть резиденты либо нерезиденты Российской Федерации.

Взаимоотношения между участниками лизинговой сделки представлены в виде схемы на рис. 1.

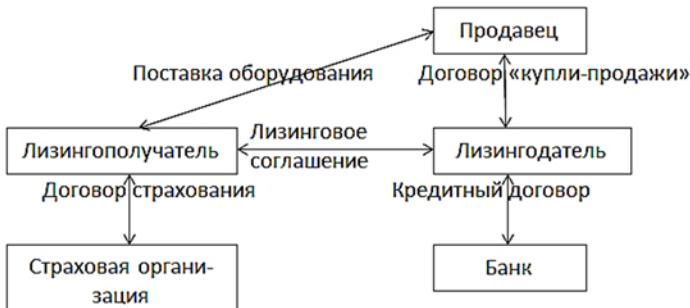


Рис. 1. Взаимоотношения между участниками лизинговой сделки

По составу участников сделки лизинг распределяется на прямой и косвенный.

Прямой лизинг – лизинг, при котором собственник имущества (подрядчик) самостоятельно сдает предмет в лизинг. Это обычная аренда либо простая аренда (двухсторонняя сделка). Данный вид сделки имеет возможность иметь место, если лизинговая фирма имеет уже в своем распоряжении объект лизинга; в предоставленном случае лизинговая фирма, в

отличие от остальных, имеет возможность оказывать услуги по эксплуатации предмета лизинга.

По степени окупаемости лизинг делится на оперативный и финансовый.

Финансовый лизинг предусматривает выплату в течение срока лизинга твердо поставленной суммы платы, необходимой для полной амортизации автомашин, оснащения, зданий, построек и способной обеспечить лизингодателю фиксированную выручку.

Финансовый лизинг распределяется на:

- 1) левередж-лизинг;
- 2) лизинг с обслуживанием;
- 3) лизинг «в пакете».

Левередж-лизинг – особенный вид финансового лизинга. В данной сделке крупная доля (по стоимости) сдаваемого по лизингу оснащения берется внаем у третьей стороны, т. е. оснащение не выкупается вполне, а лишь отчасти. К примеру, предмет лизинга – технологическая линия. У лизингодателя мало средств для приобретения технологической линии, потому он часть оснащения технологической линии выкупает, а часть, при этом большую, берет в аренду (по договору аренды). Всю технологическую линию лизингодатель передает по договору лизинга лизингополучателю.

Лизинг с обслуживанием представляет собой сочетание целого ряда финансового лизинга с договором подряда и предусматривает оказание целого ряда услуг, связанных с установкой, содержанием и сервисом сданного внаем оснащения. При данном контракт приобретения оснащения у поставщика имеет возможность совмещаться с договором подряда.

Лизинг в «пакете» – предусматривает покупку и передачу целого предприятия по лизингу. При данном сооружение (здание) предоставляется лизингополучателю в кредит, а оснащение сдается по договору лизинга.

К оперативному лизингу относятся все сделки, в которых издержки лизингодателя, связанные с покупкой сдаваемого в аренду имущества, опкупаются отчасти в течение первоначального срока лизинга.

Оперативный лизинг имеет следующие особенности.

1. Риск утраты от порчи либо утери имущества лежит в основном на лизингополучателе.

2. По завершении установленного срока актив возвращается лизингодателю, который реализует его либо сдает иному покупателю.

3. Лизингодатель не рассчитывает покрыть все собственные издержки за счет поступлений от 1-го лизингополучателя.

4. Сроки аренды не охватывают полного физического износа имущества.

В состав оперативного лизинга включаются:

- а) хайринг – среднесрочная аренда от 1-го до 3-х лет;
- б) рейтинг – краткосрочная аренда имущества от 1-го дня до 1-го года.

При оперативном лизинге ожидается многоократная передача оснащения, автомашин, устройств от 1-го лизингополучателя к иному.

По типам имущества лизинг делят на:

- 1) лизинг недвижимости;
- 2) лизинг движимого имущества;
- 3) групповой лизинг.

По сектору рынка, на котором исполняются лизинговые операции, распознают:

- 1) внутринациональный;
- 2) интернациональный (международный):
 - импортный, когда зарубежное государство – лизингодатель;
 - экспортный, когда зарубежным государством считается лизингополучатель;
 - транзитный лизинг, когда все 3 участника резиденты различных государств.

Достоинства лизинга отличаются для различных участников.

Для лизингополучателя:

- имеется вероятность заполучить нужное оснащение, при отсутствии личных средств на данные цели;
- избавление от одноразовой платы полной цены;
- договор по лизингу заключить легче, нежели кредит, некоторые лизинговые фирмы даже не требуют практически никаких дополнительных гарантий, за исключением такого, что обеспечением сделки работает сам предмет лизинга;
- за счёт лизинга имеют все шансы удовлетворяться временные либо сезонные необходимости;
- маленький риск морального износа;
- лизинговые платежи окупаются выручкой, получаемой от реализации продукции, изготовленной на взятом в лизинг оборудования;
- лизинговые платежи рассматриваются как текущие издержки, их включают в состав себестоимости, а кредит выплачивается из чистой прибыли;
- актив имеет возможность никак не отображаться на балансе, никак не ухудшая тем самым его экономическое положение, лизингополучатель сохраняет кредитную линию;
- МВФ никак не предусматривает необходимую сумму международных лизинговых сделок при подсчете государственной задолженности.

Для лизингодателя:

- снижение риска потерь от неплатежеспособности лизингополучателя;
- лизингодатели считаются обладателями имущества, потому фактически полностью застрахованы от денежной несостоятельности собственного клиента, т.к. во всяком случае вернет свой актив до объявления распродажи;
- вероятность ввергнуть в хозяйственный кругооборот излишки имущественных активов, храня при данном право собственности на них.

Для поставщиков:

- лизинг считается средством функционального менеджмента;
- они закладывают в лизинг собственные сбытовые программы и расширяют круг клиентов за счёт тех компаний, которые никак не нуждаются в неизменном владении техникой, или не имеют все шансы купить ее в собственность, или желают сначала опробовать технику в производстве;
- вероятность на время освободиться от неиспользуемого оснащения;

– отсутствуют опасности неплатежей, т.к. плата за предмет сделки – это функция лизинговой фирмы, она ведь и решает проблему гарантии.

Недостатки:

– лизинг различается наиболее высокой итоговой ценой, нежели покупка имущества в кредит;

– начальный взнос имеет возможность доходить до 50%;

– лизинговые платежи в неотъемлемом распорядке необходимо создавать в положенный срок и это никак не находится в зависимости от состояния лизингового имущества и никак не находится в зависимости от результатов его деятельности;

– всю выгоду от ускоренной амортизации приобретает лишь лизинговая фирма;

– на объект лизинга имеет возможность быть обращено взимание по обязательствам лизинговой фирмы.

Список литературы

1. Ковалев В.В. Лизинг. Финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты. – М.: Проспект, 2014. – 460 с.

2. Лаврушин О.И. Основы банковского дела. – М.: КноРус, 2012. – 392 с.

3. Окатовский А.С. Лизинг в структуре инвестиционных процессов в России. – М.: Лаборатория Книги, 2014. – 114 с.

Сабинина Татьяна Александровна

магистрант

ФГБОУ ВО «Государственный университет

морского и речного флота

им. адмирала С.О. Макарова»

г. Санкт-Петербург

АКТУАЛЬНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: в статье были рассмотрены необходимость формирования системы экономической безопасности на предприятиях в современных условиях ведения бизнеса и ключевые методы защиты от поглощений, сделан вывод о невозможности создания универсальной СЭБ.

Ключевые слова: система экономической безопасности, рейдерский захват, поглощение, превентивные методы, оперативные методы.

В двадцать первом веке процесс ведения любого бизнеса может быть охарактеризован наличием кризисов, нестабильностью политической системы, несовершенствами в правовой базе, криминализацией. Таким образом, необходимо изучать и совершенствовать различные комбинации подходов к созданию и обеспечению системы экономической безопасности на любом крупном предприятии. Чтобы фирма стablyно функционировала, должны быть осуществлены элементарные меры экономической безопасности. Если таких мер не предпринять, предприятие может оказаться на грани несостоительности.

Улучшение процесса менеджмента с учетом формирования требований обеспечения экономической безопасности – одно из важнейших условий развития предприятий. Осуществление этого ключевого фактора может позволить управлять компаниями принципиально по-новому, но должно учитывать защиту финансовых интересов. Именно поэтому вопрос создания эффективной системы экономической безопасности на предприятиях так актуален в данный момент.

Термины «недобросовестная конкуренция» и рейдерский захват известны даже тем людям, которые не имеют отношения к бизнесу. Двадцать лет назад предприятия, стоявшие миллиарды, покупались за «копейки», а иногда и просто «отвоёвывались» людьми в чёрных масках и бронежилетах. Как показывает мировой опыт, компании, которые подвергались подобным захватам, полностью теряли свои конкурентные позиции на рынке.

Несмотря на тот факт, что экономика страны, в целом, изменяется и совершенствуется, всё ещё остаётся весомая доля вероятности экономических угроз. Существуют две группы защитных методов: предупреждающие (превентивные) и оперативные. Предупреждающие методы должны применяться до того, как может возникнуть угроза захвата компании. Подобные методы включают создание и осуществление комплекса мер для построения определённых барьеров, например, правовых, с целью предотвращения потери контроля над фирмой. Оперативные же методы применимы до того, как фирма-захватчик открыто начинает действия по поглощению.

Самым эффективным способом защиты фирмы от рейдерства можно считать одновременное использование двух методов – создания ступенчатой структуры совета директоров и метода «отравленных пилюль». Такая комбинация может стать практически непреодолимой. В уставе любой компании изначально должен быть указан тип совета директоров. Подобный совет должен состоять из нескольких ступеней (обычно трёх). Членов ступени (группы) можно перевыбирать каждый год, но это правило действует только для членов одной группы. Если происходит недружественное поглощение, агрессор не сможет сразу получить большинство в совете директоров. Процесс будет длиться два года (когда пройдут два собрания). Создание «отравленной пилюли» подразумевает наличие у компании таких ценных бумаг, которые позволят их владельцам обладать «привилегированными» правами. Благодаря таким бумагам акционеры смогут приобрести дополнительные обыкновенные акции фирмы по цене, которая была оговорена заранее или с большой скидкой. Но акционеры могут реализовать это право, только лишь когда наступают определённые условия, прописанные в уставе (то есть происходит рейдерский захват). Два метода могут быть использованы отдельно друг от друга. Они являются сильными способами защиты от поглощений, но по отдельности их можно преодолеть.

Если компания использует только метод «пилюль», компании-захватчику уже будет бессмысленно скупать акции поглощаемой фирмы. Однако компания-агрессор вправе организовать общее собрание акционеров и избрать новый совет, который отменит «пилюли». Но если методы будут применены одновременно, агрессор должен будет выиграть оба голосования. Это позволит задержать процесс поглощения на два года.

Единого для всех предприятий образца системы экономической безопасности предприятия попросту не существует. Его невозможно составить, потому что каждая фирма уникальна, имеет свои особенности. Таким образом, к формированию системы экономической безопасности на предприятии нужно подходить ответственно, принимая во внимание специфику компании.

Список литературы

1. Курошева Г.М. Теория антикризисного управления / Г.М. Курошева, С.Е. Гуляевский. – СПб.: СПГУВК, 2010. – 372 с.
2. Просветов Г.И. Стратегия бизнеса. – СПб.: Альфа-Пресс, 2013. – 176 с.
3. Леплохин С.Е. Экономическая безопасность в предпринимательской деятельности: Учебник / С.Е. Леплохин, А.М. Коротченков, У.В. Данилова. – М.: Проспект, 2016. – 336 с.
4. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
5. Education and Science. Архив научных публикаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusnauka.com/>

Скоробогатова Оксана Игоревна
магистр социальных наук
в области науки управления, лектор
Институт транспорта и связи
г. Рига, Латвийская Республика

FACTORS IN CHOOSING A STRATEGY FOR PROMOTING A NEW PROJECT

Аннотация: с каждым днем на рынке появляется все больше новых и новых компаний, которые пытаются конкурировать с другими фирмами в уже существующем секторе или занять собственную новую нишу. Цель любой компании – получать прибыль, и каждая из них делает это по-своему. На уже созданном рынке получить долю не так-то просто, но, когда нет определенного сегмента рынка, компания должна сформировать его самостоятельно. Эта задача требует разумных решений от владельцев и управляющих.

Ключевые слова: стратегия, предприятие, новый проект, этапы, маркетинговые коммуникации.

Abstract: every day more and more new companies emerge in the market, which try to compete with other firms in a similar sector, or take their own new niche. The goal of any company is to make profit and each of them does it their own way. In the already established market, it is not so easy to get a stake, but when there is no specific segment of the market, the company has to form it individually. This task requires sound decisions from owners and management.

Keywords: strategy, enterprise, new project, stages, marketing communications.

It will be hard for the new company to enter the market with an innovation that no one has heard of, without a well-thought-out marketing plan and branding. Therefore, it is necessary at the initial stage to think over many aspects of the introduction and promotion of goods/services to the market.

By accepting one or another strategy, the manager of an innovative enterprise should consider the following factors:

1. *Risk.* What level of risk does the company consider acceptable for each of the decisions made?

2. *Knowledge of past strategies* and results of their application will allow the company to more successfully develop the new ones.

3. *Time factor*. Quite often good ideas failed because they were proposed for implementation at the wrong time.

4. *Reaction to owners*. The strategic plan is developed by company's managers, but often the owners can exert force pressure to change it. The company management should bear this in mind.

The strategy can be developed in three ways: from top to bottom, from the bottom up and with the help of an advisory firm. In the first case, the strategic plan is developed by company's management and descends to all levels of management as an order [3].

Stages of developing a strategy for promoting a new project: the program to promote the new brand is quite extensive, but basically the following stages of brand promotion are outlined (RABOSTIC):

Research. At this stage various information is collected, which will serve as a basis for the following activities. A so-called situational analysis is carried out, which includes:

- evaluation of the new brand and the environment around it (consumer attitude, popularity, etc.);
- definition of competitive advantages of the promoted product;
- analysis of the competitive environment;
- setting certain goals and others.

This information will become the foundation for the development of the brand promotion concept.

Setting goals and objectives. The information received during the first stage is taken as a basis for the development of goals. Now it is necessary to give the correct formulation of the goals and objectives of promotion. It is most expedient to carry out the development of objectives for a specific target audience. In this case, there can be several groups [1]

The result of correctly built marketing communications is the establishment of cooperation with partner companies, the loyalty of a potential consumer audience is increasing, and sales volumes are growing.

Definition of the consumer audience. The major goal of the activities being developed is to provide the necessary influence on the potential audience. For maximum effectiveness, it is divided into groups where personal work is being conducted further. The following categories are of great interest in constructing marketing communication links:

- company employees;
- partner companies, suppliers, dealers;
- buyers, customers and others.

Separately for each group, an individual plan of activities is developed, taking into account the specifics and personal characteristics of the target audience [2].

The choice of marketing tools used to influence the customer audience.

Typically, these are:

- Service centres that provide comprehensive support;
- design;
- building relationships with investors, etc.

Development of a promotion strategy. After the necessary information is collected, the potential audience is identified, there comes the moment when

you can start developing the promotion strategy. The major factors affecting the whole complex are: the type of market, on whom the strategy is focused and the stage on which the brand stands [1]

The choice of means through which it is planned to convey selected marketing activities to consumers. Here you select the option of how the new product name will be positioned.

Budget. An estimate is made to identify the amount of funds that will be required in the future.

Implementation of the strategy. This step is fully devoted to the implementation of the developed plan aimed at promoting the new brand.

Evaluation of the effectiveness of the work performed. The final stage, where an in-depth analysis of the obtained result is carried out, an evaluation of the efficiency of the work done is made and the quality of achievement of the selected objectives is assessed [1]

The marketing as well as product quality, price formation and optimization became a part of successful product selling. For the most of companies correct marketing strategy may be the reason of the gaining profit for the company.

References

1. Burke Z., Five Steps to a Powerful Digital Marketing Strategy [Electronic resource]. – Access mode: <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/5-steps-powerful-digital-marketing-strategy>
2. Strown S., (Defining Audience, Customers, Consumers [Electronic resource]. – Access mode: <http://get2growth.com/audience-customers-and-consumers/>
3. Business Link UK, Marketing strategy for marketing plan [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.infoentrepreneurs.org/en/guides/write-a-marketing-plan/>

Таулуева Жансурат Кязимовна

магистрант

Кошко Юрий Николаевич

магистрант

Пимерская Людмила Юрьевна

д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный

университет им. И.Т. Трубилина»

г. Краснодар, Краснодарский край

РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РАЗЛИЧНЫХ ФОРМАХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РОССИИ

Аннотация: в статье рассмотрены тенденции изменения объемов и структуры производства основных сельскохозяйственных продуктов в различных формах хозяйствования, предложен прогноз объемов и структуры производства в организационно-правовых формах хозяйствования.

Ключевые слова: организационно-правовые формы хозяйствования, малые формы, тенденции, фермерские хозяйства, прогноз.

Аграрное производство России представлено различными формами хозяйствования, к которым относятся: сельхозорганизации; фермерские

хозяйства; хозяйства населения. Структура производства сельскохозяйственной продукции по формам хозяйствования представлена в таблице 1 [1–3].

Таблица 1
Структура производства сельскохозяйственной продукции
по категориям хозяйств, %

	2010	2012	2013	2014	2015	2016	Прирост
Хозяйства всех категорий, в т. ч.	100	100	100	100	100	100	100
Сельхоз. организации	44,5	47,9	47,6	49,5	51,5	52,8	8,3
Хозяйства населения	48,3	43,2	42,6	40,5	37,4	34,7	-13,6
Крестьянские хозяйства	7,2	8,9	9,8	10,0	11,1	12,5	5,3

Как видно из представленных данных крупные сельхоз организации занимают 53% в структуре производства, причем за исследуемый период их доля возросла более чем на 8%. Малые формы хозяйствования занимают 47% в общем объеме производства аграрной продукции, за исследуемый период произошло его снижение. Следует отметить, что значительное снижение в структуре произошло в хозяйствах населения (более чем на 13%), в то же время, в фермерских хозяйствах произошёл рост в структуре на 5%.

Рассматривая темпы прироста и развития аграрного производства в различных организационно-правовых формах, можно отметить, что в целом за исследуемый период наблюдается прирост темпов производства в сельском хозяйстве (почти на 5%) [1; 2]. Рассматривая темпы прироста по формам хозяйствования, следует отметить, что наиболее высокие темпы представлены в фермерских хозяйствах (14,3%), в сельхозорганизациях индекс прироста составил почти 8%, а вот в хозяйствах населения индексы прироста производства за исследуемый период незначительно снизились (на 2%) (таблица 2).

Таблица 2
Индексы прироста производства по видам организаций, %

Годы	Хозяйства всех категорий	из них		
		Сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения	Крестьянские (фермерские) хозяйства
2010	88,7	89,4	88,8	83,9
2012	95,2	94,9	96,7	89,2
2013	105,8	108,4	100,3	118,4
2014	103,5	106,7	98,5	110,4
2015	102,6	104,6	99,1	107,6
2016	104,8	107,7	98,5	114,3

На рисунках 1, 2 представлены удельные веса различных видов продукции хозяйствами населения и фермерскими хозяйствами [1; 2]. Как видно из

представленных данных, в хозяйствах населения производится 80% всего производимого картофеля, более 70% – выращиваемых овощей, 44% молока, 21% скота и птицы. Следует отметить, что удельный вес производство молока снизилось с 50%, а скота и птицы произошло более серьёзное снижение удельного веса – с 36 до 21%. В фермерских хозяйствах производится сегодня 34% зерна, при этом удельный вес этого производства увеличился с 26%. Более 30% подсолнечника так же производится фермерскими хозяйствами, в них так же производится 27% шерсти.

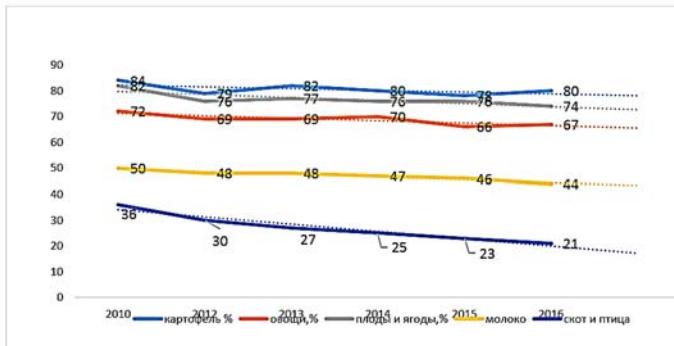


Рис. 1. Удельный вес продукции хозяйствами населения в общем объеме, %

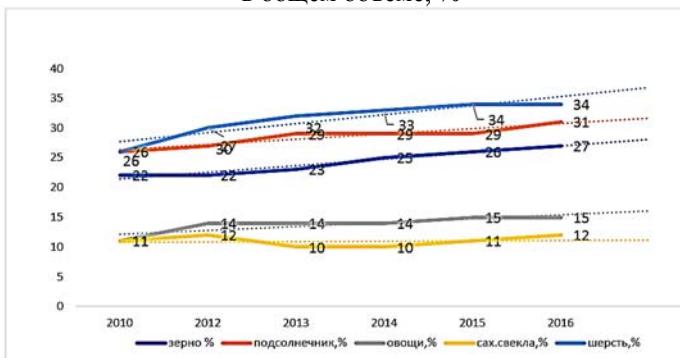


Рис. 2. Удельный вес продукции фермерских хозяйств в общем объеме, %

На основе изучения сложившихся тенденций, нами рассчитаны прогноз объемов и структуры производства в организационно-правовых формах хозяйствования [1; 2] (таблица 3).

Таблица 3

Прогноз объемов и структуры производства
в организационно-правовых формах хозяйствования

Показатели	2016	Уравнение	R	Прогноз
Динамика производства продукции в хозяйствах населения, млрд руб.				
Растениеводство	1019	$y = 90,8x + 615$	0,9289	1159,8
Животноводство	933	$y = 47,9x + 697,3$	0,9441	984,7
Динамика производства продукции в фермерских хозяйствах, млрд руб.				
Растениеводство	577	$y = 89,5x + 104,5$	0,961	641,5
Животноводство	125	$y = 13x + 60,6$	0,9853	138,6
Структура производства продукции по категориям хозяйств, %				
Сельхозорганизации	52,8	$y = 1,5143x + 43,6$	0,9451	52,7
Фермерские Хозяйства	12,5	$y = 0,9514x + 6,5867$	0,9596	12,3
Хозяйства Населения	34,7	$y = -2,5x + 49,867$	0,9636	34,8
Удельный вес производства продукции в хозяйствах населения, %				
Картофель	80	$y = -0,7143x + 83$	0,3799	87,2
Плоды И Ягоды	74	$y = -1,1714x + 80,933$	0,652	73,9
Овощи	67	$y = -0,9429x + 72,133$	0,6813	72,1
Молоко	44	$y = -1,0571x + 50,867$	0,9387	57,2
Скота И Птицы	21	$y = -2,8x + 36,8$	0,9397	20,0
Удельный вес производства продукции в фермерских хозяйствах населения, %				
Сахарная свекла	12	$y = 0,0571x + 10,8$	0,1430	11,2
Овощи	15	$y = 0,6571x + 11,533$	0,6976	15,5
Подсолнечник	31	$y = 0,8857x + 25,4$	0,8857	30,7
Зерно	27	$y = 1,1143x + 20,267$	0,9516	26,7
Шерсть	34	$y = 1,5143x + 26,2$	0,8448	35,25

Как видно из представленных данных, динамика производства продукции в хозяйствах населения в млрд руб. может возрасти как в растениеводстве, так и в животноводстве.

Также будет наблюдаться динамика производства продукции в фермерских хозяйствах в млрд руб. Структура производства по формам хозяйствования останется практически без изменения. Рассчитаны так же значения удельного веса производства продукции сельского хозяйства по видам в малых формах хозяйствования.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_11/Main.htm
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mshsk.ru/industry-information/statistics-and-analytics-of-aic/>
3. Российские фермеры в цифрах, 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: file:///C:/Users/Tom/Desktop/akkor_v_cifrah_2017_god_0.pdf
4. Государственная поддержка малых форм хозяйствования и сельскохозяйственной кооперации в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: file:///C:/Users/Tom/Desktop/svezhenec_0.pdf

Таулуева Жансурат Кязимовна

магистрант

Кошко Юрий Николаевич

магистрант

Пимерская Людмила Юрьевна

д-р экон. наук, профессор,

заведующая кафедрой

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный

университет им. И.Т. Трубилина»

г. Краснодар, Краснодарский край

РАЗВИТИЕ И ПРОГНОЗ МАЛЫХ ФОРМ АГРАРНОГО БИЗНЕСА РОССИИ

Аннотация: в статье рассмотрены тенденции изменения количества, размеров и структуры посевных площадей, поголовье животных и структура поголовья в фермерских хозяйствах и хозяйствах населения; предложен прогноз основных параметров развития предприятий малого бизнеса аграрной отрасли

Ключевые слова: малые формы, тенденции, фермерские хозяйства, прогноз.

Развитие малых форм аграрного бизнеса претерпевает значительное изменение в современных условиях. Рассматривая динамику развития фермерских хозяйств, следует отметить, что численность КФХ за 5 лет, с 2012 по 2016 гг., снизилась на 92,9 тыс. хозяйств, или на 30,2%. Столь резкий спад вызван, главным образом, неблагоприятными условиями, в которые поставлен фермерский сектор (ограничительные, дискриминационные меры, административный нажим и в целом несбалансированность аграрной политики.

Таблица 1

Динамика развития фермерского сектора

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Прирост
Число КФХ, тыс	180,5	304,6	308,1	268,3	223,2	216,1	215,2	34,7
Площадь земельных участков КФХ, млн га	29,4	1	29,4	29,4	29,4	29,4	42,1	12,7
Средний размер земельного участка КФХ, га	162,8	162,8	162,8	162,8	162,8	162,8	240,9	78,1
Посевные площади тыс. га	15601	16531	17155	18576	19727	20800	21926	6325
Посевные площади на 1 фермерское хозяйство	86,4	54,2	55,7	69,24	88,4	96,2	101,8	15,4

В таблице 1 представлены динамика изменения посевных площадей, число фермерских хозяйств и посевные площади на одно фермерское хозяйство.

Если число фермерских хозяйств имеет явно-выраженную тенденцию к снижению, то площади фермерских хозяйств возрастают и происходит укрепление посевных площадей фермерского хозяйства (рис. 1).

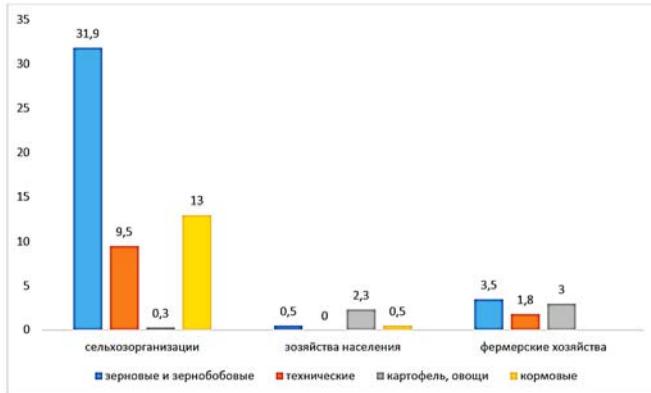


Рис. 1. Посевные площади сельскохозяйственных культур по категориям хозяйств, млн. га

Рассматривая структуру посевных площадей по возделываемым культурам, следует отметить, что 32% всех посевных площадей сконцентрированы в малом бизнесе. Посевные площади зерновых и зернобобовых культур на 32% сконцентрированы в хозяйствах малого бизнеса, 30% технических культур вразделяются в фермерских хозяйствах, 20% картофеля выращиваются в фермерских хозяйствах, 20% кормовых культур так же выращиваются в предприятиях малого бизнеса [1; 2] Поголовье сельскохозяйственных животных и его структура представлены в таблице 2 [3; 4]. В целом, и представленных данных видно, что поголовье КРС и коров в 2016 году не достигло уровня 2010 года, кроме того последние 2 года наблюдается спад поголовья, однако в фермерских хозяйствах наблюдается четкая тенденция рост поголовья коров и крупно-рогатого скота.

Наблюдается значительный рост поголовья свиней в фермерских хозяйствах и в целом, однако у населения, поголовье свиней снизилось почти вдвое. Значительный рост численности наблюдается у поголовья птиц. Анализ структуры поголовья животных выявил, что в малых формах хозяйствования сконцентрировано сегодня 83% поголовья овец, 60% коров, 20% поголовья птицы и только 17% поголовья свиней. И если поголовье птицы малых формах хозяйствования имеет тенденцию роста, то поголовье свиней демонстрирует тенденцию спада [3; 2].

Таблица 2

Поголовье животных и птица (тыс. голов)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 в % к 2010
Хозяйства всех категорий								
КРС, гол	19967	20111	19930	19564	19264	18992	18687	93,5

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

коров,	8843	8975,0	885894,	8661	8531	8408	8250	94,0
свиньи	17217	17258	18816	19081	19546	21506	22033	128
овцы	21819	22858	24180	24337,4	24711	24881	24797	114
птица	449296	473388	495158	494959	527327	547195	552846	123
Хозяйства населения								
KPC, гол	9235	9253	8939	8715	8596	8301	8019	87
коров,	4411	4399	4239	4088	4005	3882	3728	85
свиньи	5605	5162	4577	3913	3536	3451	3227	58
овцы	11276	11352	11261	11383	11556	11597	11636	104
птица	96560,0	96624	93775	91667	93701	92510	90881	95
Фермерские хозяйства								
KPC, гол	1475	1692	1930	2048	2145	2243	2319	157
коров,	718	864	979	1040	1086	1139	1167	163
свиньи	797	666	559	463	422	456	440	55
овцы	6116	7037	8336	8552	8787	8938	8958	141
птица	4670	5622,	6157	7819	8247	9637	10196	в 2,2 раза

На основе сложившихся трендов, нами рассчитаны краткосрочные прогнозы параметров развития малого бизнеса в сельском хозяйстве (таблица 3).

Таблица 3
Прогноз параметров предприятий малого бизнеса

Показатели	2016	Уравнение	R	Прогноз краткосрочн.
численность фермерских хозяйств, тыс.	215,2	$y = -8,1976x^2 + 59,945x + 169,31$	0,4527	154,2
посевные площади фермерских хозяйств, тыс. га	21926	$y = 1074,5x + 14319$	0,9936	22915
посевные площади на 1 фермерское хозяйство, тыс. га	101,8	$y = 2,7607x^2 - 16,268x + 88,7$	0,7177	135,2
Поголовье животных хозяйствах населения, тыс. гол				
KPC	8019	$y = -210,43x + 9564,1$	0,9697	7880
коров,	3728	$y = -118,46x + 4581,3$	0,982	3000
свиньи	3227	$y = -414,18x + 5866,9$	0,947	2553
овцы	11636	$y = 66,607x + 11171$	0,8485	11703
птица	90881	$y = -905,11x + 97295$	0,7586	90054
Поголовье животных фермерских хозяйствах, тыс. гол				
KPC, гол	2319	$y = 137,46x + 1429$	0,9509	2528
коров,	1167	$y = 71,571x + 712,71$	0,9274	1285
свиньи	440	$y = -58,143x + 775,86$	0,7946	312

овцы	11636	$y = 743,32x + 5512,7$	0,8614	11458
птица	10196	$y = 953,5x + 3664,3$	0,9855	11292

Как видно из представленных данных, численность фермерских хозяйств может незначительно, но уменьшиться, в то время, как их посевные площади возрастут в целом и на одно хозяйство в том числе. Поголовье крупно-рогатого скота и коров в фермерских хозяйствах возрастет, в хозяйствах населения будет продолжать снижаться. ах население поголовье овец возрастет. Поголовье овец в фермерских хозяйствах может незначительно снизится, в тоже время в хозяйствах населения может произойти его незначительный рост. Поголовье птицы в фермерских хозяйствах может возрасти, в то же время в хозяйствах населения снизится.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_11/Main.htm
2. Статистика и аналитика АПК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mshsk.ru/industry-information/statistics-and-analytics-of-aic/>
3. АККОР Российские фермеры в цифрах, 2017 статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: file:///C:/Users/Tom/Desktop/akkor_v_cifrah_2017_god_0.pdf
4. Государственная поддержка малых форм хозяйствования и сельскохозяйственной кооперации в Российской Федерации статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: file:///C:/Users/Tom/Desktop/svezhenec_0.pdf

Тимофеев Дмитрий Меркуьевич

магистрант

Финансово-экономический институт

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный

федеральный университет

им. М.К. Аммосова»

г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

РАЗРАБОТКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЕКТНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА

Аннотация: статья посвящена разработке и организации проектных мероприятий по совершенствованию управления охраной труда. Увеличение условий труда сильно влияет на повышение производительности труда. При благоприятных условиях труда работоспособность человека повышается, так как отсутствует необходимость в затрате сил на защиту организма от воздействия опасных и вредных производственных факторов.

Ключевые слова: организация, охрана труда, менеджмент.

Рост производительности труда рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Птр} = (\text{Ор}/\text{Чр})/(\text{Оо}/\text{Чо}) * 100,$$

где Ор, Оо – объем производства продукции в расчетном и базовом периоде; Чр, Чо – численность персонала соответственно в расчетном и базовом периодах.

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Учитывая специфику организации, вычислить по данной формуле процент производительности труда не представляется возможным, но мы возьмем его в качестве основы. Также, улучшение условий труда сокращает текучесть кадров и играет значительную роль. Чтобы узнать процентное соотношение сокращение текучести кадров обратимся к учебнику А.Я. Кибанова по управлению персоналом, где дается формула расчета коэффициента текучести кадров:

$$Km=Py/p*100$$

где Km – коэффициент текучести; Py – численность уволенных работников за определенный период; P – среднесписочная численность работающих.

При расчете текучести кадров полученный результат сравним с коэффициентами текучести за прошлые годы.

Таблица 1

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Py	6	4	7
p	26	25	24
Km	23,07%	16%	29,1%

$$Km \text{ 2013 г. } 6/26*100\% = 23,07\%$$

$$Km \text{ 2014 г. } 4/25*100\% = 16\%$$

$$Km \text{ 2015 г. } 7/24*100\% = 29,1\%$$

За принятый в расчет период времени основной причиной увольнение было неудовлетворенность труда, то после применения предложенных проектных мероприятий, мы предполагаем, что число уволившихся сократится до 2–3 человек, что соответственно повлияет на коэффициент текучести. Таким образом, получится следующие данные:

$$Km=3/24*100\% = 12,5\%$$

Как видно, текучесть будет снижена по сравнению с показателем 2015 года (29,1%) на 16,6%, что не может говорить о положительном эффекте проекта.

Социальные результаты:

- снижение профессиональных заболеваемостей, вызванных неблагоприятными условиями труда;
- обеспечение персоналу надлежащего жизненного уровня;
- снижение текучести кадров, связанных с неудовлетворительными условиями труда;
- повышение качества работы, за счет прохождения обучения.

Список литературы

1. Кирсанов Р.В. Принципы охраны труда // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2013. – №1 (34). – С. 132.
2. Министерство по делам молодежи и семейной политике РС (Я) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minmol.sakha.gov.ru/>
3. Матвеева А.А. Совершенствование управления охраной труда в организации (на примере МБОУ «Анабарская улусная гимназия») / А.А. Матвеева, А.В. Михайлова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2015/924/8299> (дата обращения: 03.10.2017).

Тимофеев Дмитрий Меркуьевич

магистрант

Финансово-экономический институт

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный

университет им. М.К. Аммосова»

г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: актуальность данной темы состоит в том, что создание благоприятной среды для трудовой деятельности работников является одной из важнейших задач организации, т. к. именно состояние персонала находится в прямой зависимости с уровнем его работоспособности, результатами работы, состоянием здоровья и отношением к труду.

Ключевые слова: охрана труда, управление, менеджмент, организация труда.

Анализ управления охраной труда в Министерство по делам молодежи и семейной политике Республике Саха (Якутия)

Организация работы в сфере обеспечения безопасности трудовой деятельности заключается в выборе и формировании такой структуры управления охраной труда в организации, которая наилучшим образом соответствовал бы выполнению своей главной задачи – созданию безопасных и здоровых условий труда для работающего персонала.

Ответственность за состояние охраны труда в «Министерство по делам молодежи и семейной политике РС (Я)» возложена на заместителя руководителя по АХЧ (административно-хозяйственная часть).

В министерство обеспечивается соблюдение законов, норм, правил и инструкций по охране труда. Обучение по технике пожарной безопасности проводятся обязательно 1 раз в 3 года, инструктажи по технике пожарной безопасности проходят 1 раз в 3 года, которые проводят работники пожарной части осенью, зимой и весной, учения же проходят 2 раза в год осенью и весной.

Все помещения оборудованы пожарной сигнализацией.

Основными первичными средствами пожаротушения являются:

- огнетушители углекислые ОУ-2, ОУ-5, ОУ-8, ОУ-20;
- огнетушители порошковые ОПС-6, ОПС-10;
- ящики с песком;
- пожарные щиты с инвентарем;
- пожарные водопроводы.

В целях предупреждения пожаров и создания безопасных условий труда в министерстве проводятся следующие мероприятия:

– обеспечиваются условия для организации эвакуации из помещений в случае возникновения пожара;

– внедряются в производство системы автоматического контроля и сигнализации за возникновением опасных факторов.

Понятие охрана труда включает в себя и санитарно-гигиенические условия труда. Благоприятные санитарно-гигиенические условия труда способствуют сохранению здоровья человека и поддержанию устойчивого уровня его работоспособности.

Список литературы

1. Коробко В.И. Охрана труда: Учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2015. – С. 35–38.
2. Ефремова О.С. Охрана труда в организации в схемах и таблицах. – М.: Альфа-Пресс, 2013. – С. 46–49.
3. Безопасность и охрана труда на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dvkuot.ru/index.php/tk/138-sfera> (дата обращения: 03.10.2017).

Филатова Надежда Сергеевна

старший преподаватель

Шпилькина Татьяна Олеговна

студентка

Кладов Андрей Евгеньевич

студент

ФГБОУ ВО «Томский государственный
архитектурно-строительный университет»
г. Томск, Томская область

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОЛОГИЗАЦИИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В СОВРЕМЕННОМ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация: авторами рассмотрены основные направления экологизации строительного производства, методы и механизмы экологического управления. Дано определение экологизации с точки зрения экономики. Приведена методика экологического управления в строительной отрасли.

Ключевые слова: экологическая безопасность, строительная отрасль, экологизация, экологичное строительство.

На современном этапе развития инвестиционно-строительной сферы, как одного из направлений экономики, возрастает интерес к экологическому строительству. Начиная с 2010 года, в РФ были приняты законы, обеспечивающие энергоэффективность и качество окружающей среды в период строительства.

Основными задачами в развитии строительной отрасли являются: внедрение и освоение экологически эффективных инноваций, поддержание экологической безопасности, активный призыв различных организаций и общественных объединений, которые занимаются непосредственно охраной окружающей среды [2, с. 47–48]. Для решения поставленных задач требуется развиваться на всех уровнях экономики, а именно для экологизации методов и механизмов управления в строительной отрасли [3, с. 213–214].

«Экологизация» стала набирать свою популярность в конце 20 века. Её суть заключается в том, чтобы природа имела большее значение в жизни

человека, чем в ранние периоды. Во-первых, экологизацию можно рассматривать, как определенную последовательность действий, направленную не предотвращение эколого-экономических разногласий. Во-вторых, в экономике экологизация представляет собой ряд технических, технологических и организационных мероприятий для увеличения полезного использования природных ресурсов. Наука не стоит на месте и с каждым годом создаются новые методики экологичного строительства, более совершенная строительная техника, различные машины и механизмы. В недавнем времени в строительстве стали популярны «Зеленые» здания, которые оказывают минимальное воздействие на окружающую среду. Основными источниками их энергии являются солнце и тепло почвы [1, с. 50–54].

Для развития экономики в экологической сфере необходимо полагаться не только на современные технологии и механизмы, но и придерживаться различных методик в управлении.

Методику экологического управления можно охарактеризовать следующими принципами:

1. Принцип биосферовместимости – он является экосистемным подходом и должен соответствовать требованиям для более экологичной жизнедеятельности человека. На практике этот принцип делает оценку последствий после осуществления инвестиционно-строительных проектов.

2. Принцип, ориентированный на жизненный цикл строительной продукции – это добыча природного сырья, изготовление строительных материалов, применяемых в строительстве, непосредственно само строительство, переходящее в эксплуатацию, а также реконструкция, либо снос объекта.

3. Принцип социальной значимости – включает в себя факторы комфорtnой жизнедеятельности человека, такие как: поддержание качества природной среды, исторических памятников архитектуры и культуры.

4. Принцип социальной ответственности – это деятельность, направленная на безопасное и экологичное строительство, соответствующее требованиям и стандартам нормативно-правовой документации.

5. Принцип согласования интересов. С одной стороны, представляет собой поддержание баланса между социальными и экологическими требованиями, а с другой, эффективностью в коммерческом плане.

6. Принцип экологизации потребностей. Целью является обеспечение рынка востребованной продукцией экологичного строительства.

Таким образом, все эти принципы связаны между собой и позволяют раскрыть сущность определенных стратегий и задач, а также находить решение, связанное с развитием и управлением в строительстве.

Список литературы

1. Корнилова А.Д. Эколого-ориентированное управление инвестиционно-строительным комплексом региона // Наука и образование: новое время. – 2016. – №2 (13). – С. 50–54.
2. Нужина И.П. Методологические принципы экологизации управленческих технологий в строительстве / И.П. Нужина, О.Б. Юдахина // Современные технологии управления. – №4 (52). – 2015. – С. 46–50.
3. Филатова Н.С. Экологическая безопасность функционирования инвестиционно-строительного комплекса // Фундаментальные и прикладные научные исследования: Материалы Международной научно-практической конференции НИЦ «Поволжская научная корпорация». – 2016. – С. 213–214.

Хагур Эльвира Нуховна

магистрант

Пимперская Людмила Юрьевна

д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный

университет им. И.Т. Трубилина»

г. Краснодар, Краснодарский край

ОЦЕНКА И ПРОГНОЗ ОБЪЕМОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В РОССИИ

Аннотация: в статье рассматриваются тенденции развития ипотечного рынка в России, на основе которых предложен прогноз основных индикаторов его развития в России.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, средневзвешенная процентная ставка, тенденции, рост, просроченная задолженность.

Развитие рынка ипотечного кредитования за последние годы претерпевает значительные изменения. И в первую очередь это зависит от уровня развития и состояния рынка жилья. На рисунке 1 представлена тенденция роста ввода нового жилья в России. Как видно из представленных данных, жилищный фонд за исследуемый период вырос на 10%, на 22% вырос объем вводимых жилых помещений, на 12% увеличился объем участия населения в кредитовании строительства, на 40% выросло количество построенных квартир, в том числе на 19% больше построено квартир за счет средств населения [2; 3].

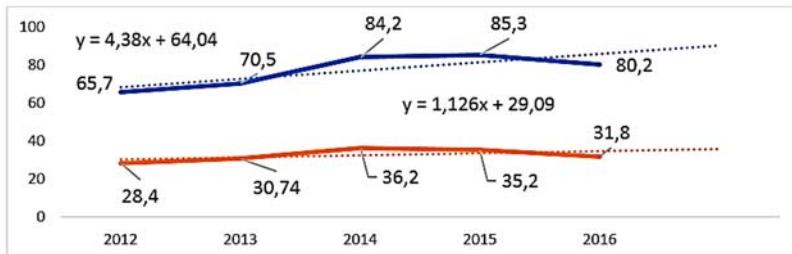


Рис. 1. Введено жилых помещений,
в том числе за счет заемных средств, млн м²

Сложившиеся тенденции роста объемов жилья не могли не сказаться на изменении объемов кредитования. Объемы выданных ипотечных кредитов за 2016 год на 27% превысили объем выдач 2015 года и составил 1,47 трлн рублей. Совокупный объем задолженности достиг отметки 4,42 трлн рублей, увеличившись за год на 14,7%. Свою роль, безусловно, сыграло снижение ставок, также влияние оказала окончание программы господдержки. Концентрация по-прежнему высока: на банковские группы из топ-5 приходится 81% всех выдач.

Объем портфеля ИЖК на протяжении всего 2016 года показал устойчивый рост и достиг к концу года отметки 4,49 трлн рублей. Таких высоких показателей удалось достичь за счет снижения процентных ставок основными банками. Рынок ипотеки стабилизировался после волны кризиса 2014 года, и по прогнозам Аналитического центра НАФИ по итогам 2017 года объем выдач может составить 1,6 трлн рублей, что приведет к росту портфеля до 5 трлн рублей. На банковские группы из топ-5 за 2016 год приходится 81% всех выдач, что на 4 процентных пункта выше показателя 2015 года [2].

Доля просроченной задолженности по рублевым кредитам существенно не изменилась и находится на уровне 1,1%, по валютной ипотеке за 2016 год доля просроченной задолженности выросла до 31,3%. Как показал анализ, за исследуемые 5 лет средняя задолженность на человека возросла почти в 2 раза, следует отметить, что после значительного спада объемов ИЖК в 2015 году, в 2016 году ситуация несколько стабилизовалась, в валюте продолжается тенденция спада объемов ИЖК.

Позитивным фактором для роста рынка ипотечного кредитования является снижение процентных ставок на рынке. Что касается средне-взвешенного срока кредитования и средне-взвешенной процентной ставки в валюте, то наблюдается снижение сроков, практически в 10 раз, но при этом ставка практически не меняется [1; 2].

Таким образом, на основе проведенного анализа и изучения сложившихся тенденций, нами проведены прогнозные расчеты некоторых индикаторов развития рынка ИЖК и ипотечного кредитования (таблица 1).

В соответствии с расчетами, в 2017 году будет наблюдаться рост объема ввода жилых помещений за счет заемных средств, объем портфеля ИК в рублях увеличится до 3538 млрд. руб., объем портфеля ИК в валюте снизится до 112 млрд. руб., доля просроченной задолженности в рублях снизится до 1%, а в валюте возрастет до 19,8%, объемы просроченной задолженности могут составить 37,3 млрд. руб., что касается среднеизвестной процентной ставки кредитования, то она в рублях может составить 12,6.

Таблица 1
Прогноз основных показателей развития рынка ИЖК

Показатели	Фактическое значение 2012	Уравнение регрессии	Прогноз 2017	Изменение (+, -)
Введено жилых помещений, млн м ²	28,4	$y = 1,126x + 29,09$	35,8	+ 7,4
Объем портфеля ИК в рублях, млрд руб.	1874	$y = 209,92x + 2278,2$	4797,6	+ 2932,6
Объем портфеля ИК в валюте, млрд. руб.	123	$y = -4,8091x + 141,85$	112,9	- 10,1
Доля рублевой просроченной задолженности, %	1,5	$y = -0,0055x + 1,0964$	1,07	- 0,43

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Доля просроченной задолженности в валюте, %	11,4	$y = 2,1718x + 6,8418$	19,8	+ 8,4
Просроченная задолженность в рублях, млрд руб.	27,5	$y = 2,3945x + 22,96$	37,33	+ 9,8
Средневзвешенная процентная ставка по ИЖК физическим лицам в рублях, %	12,2	$y = 0,129x + 12,215$	12,6 ¹	+ 0,8
Средневзвешенная процентная ставка по ИЖК физическим лицам в валюте, %	9,8	$y = -0,209x + 10,049$	8,8	- 1,0

Без учета изменения ключевой ставки ЦБ.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fond53.com/Ипотечные программы>
2. Российский рынок финансовых услуг. Серия «Социология. Статистика. Публикации. Отраслевые обзоры». – 2017. – Вып. 6 (10) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nafi.ru/analytics/>
3. Сведения о рынке жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в России: Статистический сборник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/b_sector/stat/Stat_digest_mortgage_04.pdf

Хагур Эльвира Нуховна
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

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация: в статье рассматриваются основные тенденции развития ипотечного кредитования в регионах ЮФО и Краснодарском крае. На основе выявленных тенденций предложен прогноз развития индикаторов рынка ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, просроченная задолженность, тенденции.

Развитие ипотечного кредитования в регионах ЮФО находится в тесной взаимосвязи с развитием жилищного строительства в регионе. Как видно из представленной таблице, практически во всех областях и краях

региона за исследуемый период наблюдается рост жилищного строительства, однако наибольший его объем представлен в Краснодарском крае, который занимает 1 место по строительству жилых домов в регионе и его удельный вес в общем объеме составляет более 50% [2; 3].

Таблица 1

Ввод в действие жилых домов в ЮФО, тыс. м²

Регионы	2012	2013	2014	2015	2016
ЮФО	7 934	7 706	9 219	8 963	8 962
Республика Адыгея	98	107	271	297	235
Республика Калмыкия	85	111	125	126	71
Республика Крым	–	–	634	253	286
Краснодарский край	4 371	3 949	4 759	4 644	4 502
Астраханская область	511	595	624	575	603
Волгоградская область	885	810	1 115	912	754
Ростовская область	1 984	2 134	2 325	2 409	2 293

Сложившиеся тенденции стали основой для дальнейшего развития ипотечного кредитования в регионе. За исследуемый период наблюдается рост количества ипотечных договоров в регионе в целом на 51 5, при этом наибольший рост наблюдается в Краснодарском крае (+76%), общее количество договоров достигло 21924, что составило 42% от общего объема договоров в ЮФО. Второе место занимает Ростовская область, где количество договоров выросло на 54% и составило 15123, или 28% от общего объема по региону.

Что касается изменения объемов ИЖК, представленных физическим лицам, то как видно таблицы наблюдается после 2015 года резкое снижение объемов ИЖК, причем сокращение в целом по региону составило на 40% по сравнению с 2012 годом, на 30% – по Краснодарскому краю, на 50% – по Астраханской и Волгоградской областях [1; 3].

Таблица 2

Объем ИЖК, предоставленных физическим лицам-резидентам в рублях (млн руб.)

	2012	2013	2014	2015	2016	2016 в % 2012
ЮФО	63 752	89 846	127 000	98 727	38 855	61,0
Республика Адыгея	1 144	2 006	2 856	2 009	812	71,0
Республика Калмыкия	1 609	2 265	2 957	2 210	967	61,0
Республика Крым	–	–	47	1 366	473	–
Краснодарский край	24 969	34 947	50 232	36 706	17 035	69,0

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Астраханская область	4 952	7 474	9 770	7 177	2 445	50,0
Волгоградская область	12 194	15 985	22 334	17 993	6 047	50,0

Объемы ИЖК в валюте по ЮФО и его регионами практически сведен к нулю. Анализ динамики средне-взвешенного срока кредитования выявил, что в среднем сроки кредитования практически не изменились и составили по ЮФО 182–190 месяцев, при этом в 2014 году во всех областях наблюдалась тенденция снижения срока кредитования по ИЖК до самой минимальной точки [1; 3]. В Краснодарском крае в 2014 году срок кредитования составил 183 месяца, а в Ростовской области – 175 месяцев. Рассматривая изменение средне – взвешенной ставки кредитования, в целом прослеживается незначительные ее колебания в сторону увеличения. Эта тенденция заметно во всех областях ЮФО, однако самые высокие ставки кредитования по ипотечному кредитованию наблюдаются в Краснодарском крае.

Таблица 3
Прогноз основных показателей развития рынка ИЖК ЮФО
и Краснодарского края

Показатели	Фактич. значение 2016	Уравнение регрессии	Прогноз 2017
Зарегистрировано договоров ипотеки ЮФО	54546	$y = 3597,4x + 36606$	58190
Зарегистрировано договоров ипотеки Краснодарский край	21924	$y = 1901,4x + 12058$	23466
Объем портфеля ИК в рублях в ЮФО, млн руб.	54546	$y = -953,1x + 89634$	83915
Объем портфеля ИК в рублях в Краснодарском крае, млн руб.	17 035	$y = -1410,9x + 37011$	28545
Процентная ставка по ИЖК физическим лицам в рублях в ЮФО, %	12,51	$y = 0,102x + 12,4$	13,02
Процентная ставка по ИЖК физическим лицам в рублях в Краснодарском крае, %	12,52	$y = 0,163x + 12,077$	13,06
Просроченная задолженность в рублях в ЮФО, млн руб.	3059	$y = 262,3x + 1530,9$	3104
Просроченная задолженность в рублях, в Краснодарском крае млн руб.	1453	$y = 140x + 689,2$	1529

Анализ задолженности в рублях по физическим лицам по ИЖК показал, что в цело в ЮФО она возросла 2,6 раза. Анализ просроченной задолженности выявил, что наблюдается рост как в рублях, так и в валюте. Так за исследуемый период просроченная задолженность в рублевых кредитах возросла в ЮФО в 1,5 раза, а в валюте – 2,1 раза. Просроченная задолженность в Краснодарском крае возросла в рублевом кредите в 1,6 раза, а в валюте – в 2 раза. Следует так же отметить, что в целом, более половины

просроченной задолженности по ипотечному кредитованию как в рублях, так и в валюте сконцентрировано в Краснодарском крае.

На основании сложившихся тенденций развития ипотечного кредитования в ЮФО и Краснодарском крае, нами был рассчитан краткосрочный прогноз основных индикаторов на 2017 год. Расчеты представлены в таблице 3.

Список литературы

1. Ипотечные программы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fond53.com/>
2. Российский рынок финансовых услуг. Серия «Социология. Статистика. Публикации. Отраслевые обзоры». – 2017. – Вып. 6 (10). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nafi.ru/analytics/>
3. Статистический сборник (интернет-версия) сведения о рынке жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/b_sector/stat/Stat_digest_mortgage_04.pdf

Чумаченко Елена Анатольевна

канд. экон. наук, доцент

Афян Екатерина Владимировна

магистрант

Машченко Анастасия Ивановна

магистрант

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный

экономический университет (РИНХ)»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной работе представлены опорные пункты, на которые руководители предприятий должны обратить внимание при выборе стратегии управления. Авторами подробно проанализировано понятие «антикризисная стратегия».

Ключевые слова: антикризисное управление, антикризисная стратегия, предприятие.

Разнообразие рекомендаций по разработке и отбору стратегии антикризисного управления, с одной стороны, сводится к общему отношению к устойчивому долгосрочному развитию предприятия, а с другой стороны, к принятию оперативных краткосрочных решений, которые обеспечивают выживания предприятия и сохранения его финансового и инвестиционного потенциала. Разработка стратегии как плана действий, как правило, ограничивается оперативной деятельностью, направленной на предоставление определенного уровня преимущественно финансовых показателей (прибыли, прибыльности и т. д.).

В то же время анализ методологических подходов к разработке, выбору и организации реализации стратегий управления позволяет сделать вывод о том, что современный менеджер может существенно применить к друг другу системы взглядов и подходов.

В общем понимании, антикризисные стратегии – это стратегии, которые оптимизируют поведение компаний в условиях рецессии, неуклонное снижение ключевых финансовых показателей компании и угрозу банкротства. Они включают в себя комплекс мер в области планирования, управления персоналом, финансами, отношений с группами поддержки, а также юридических и других мер по защите компании от угрозы банкротства или значительной рецессии и создания условий для восстановления предприятия. Снижение производственных, финансовых и других важных показателей, определяющих эффективность деятельности фирмы на рынке, носит естественный, детерминированный характер.

Стратегия [1] управления кризисом охватывает все запланированные, организованные и контролируемые изменения в существующей стратегии, производственных процессах, структуре и культуре любой социально-экономической системы, включая частные и государственные предприятия. Предприятие должно постоянно контролировать основные факторы окружающей среды и своевременно и правильно делать выводы о своих потребностях в изменениях. В зависимости от области, в которой они представляют опасность для достижения целей предприятия, выбирается соответствующая антикризисная стратегия.

Анализируя [2] стратегию предприятия, руководители должны сосредоточить свое внимание на следующих пяти пунктах:

1. Эффективность текущей стратегии. Во-первых, необходимо определить место предприятия среди конкурентов, затем границы конкуренции (размер рынка) и группу потребителей, на которую нацелена компания; функциональные стратегии в области производства, маркетинга, финансов и персонала [3]. Оценка каждого компонента дает четкое представление о стратегии предприятия, переживающего кризис, оценку, основанную на количественных показателях, к которым относятся рыночная доля компании, размер рынка, размер прибыли, размер кредита, объем продаж (уменьшается или увеличивается по отношению к рынку в целом).

2. Сильные и слабые стороны, возможности предприятия. Наиболее удобным способом оценки стратегической позиции компании является SWOT-анализ, на основе которого выявляются и оцениваются сильные и слабые стороны предприятия. В то же время успешная антикризисная стратегия направлена на устранение недостатков, которые способствовали возникновению кризисной ситуации. Рыночные возможности и угрозы также в значительной степени определяют антикризисную стратегию предприятия.

3. Конкурентоспособность цен и затрат предприятия. Следует знать, как цены, и издержки предприятия коррелируют с ценами и затратами конкурентов. В этом случае используется стратегический анализ затрат. Метод, по которому этот анализ выполняется, называется «цепочкой создания стоимости». Цепочка создания стоимости отражает процесс создания ценности продукта или услуги и включает в себя различные виды деятельности и прибыли. Связи между этими мероприятиями могут стать важным источником преимуществ компании. Каждый вид деятельности в этой цепочке связан с затратами и, в свою очередь, с активами предприятия.

4. Оценка прочности конкурентной позиции предприятия. Оценка конкурентоспособности предприятия по затратам необходима, но

недостаточна. Сила позиции компании (как слабая или сильная) по отношению к ее основным конкурентам оценивается по таким важным показателям, как качество товаров, финансовое положение, технологические возможности, продолжительность товарного цикла.

5. Определение проблем, вызвавших кризис на предприятии. Руководители изучают все результаты состояния предприятия во время кризиса и определяют, на чем сосредоточиться. Без четкой формулировки проблем, вызвавших кризис на предприятии, без их осознания невозможно начать разработку антикризисных мер предприятия. Либо небольшие изменения внесены в стратегию, либо стратегия полностью пересмотрена, и новая разрабатывается.

6. Пересмотр миссии и задач предприятия.

Следующим, не менее важным этапом стратегического антикризисного планирования является корректировка миссии предприятия и системы целей, чтобы добиться конкурентных преимуществ в рамках сложившейся ситуации.

Как показывает практика, практически все российские предприятия фактически не имеют корпоративной стратегии, а бизнес-стратегии развития компании не учитывают все внешние и внутренние факторы, влияющие на эффективную работу предприятия.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Антикризисное управление предприятиями и банками / Г.К. Таль, Г.Б. Юн. – М.: Дело, 2016.
3. Бабич А.М. Государственные и муниципальные финансы / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. – 2015.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление. – М.: МГУ, 2016.
5. Коротков Э.М. Концепция российского менеджмента.
6. Валдайцев С.В. Антикризисное управление на основе инноваций: Учебник для вузов. – М.: Велби Проспект, 2016.

Шарамеева Ольга Александровна

канд. экон. наук, доцент

БУ ВО «Сургутский государственный университет»

г. Сургут, ХМАО – Югра

ПРОЦЕДУРЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРИ ПОДГОТОВКЕ И ПРОВЕДЕНИИ ТЕНДЕРОВ

Аннотация: в целях проявления должностной осмотрительности, коммерческой организации необходимо проводить процедуры внутреннего контроля при подготовке и проведении тендеров. Наибольший эффект от процедур внутреннего контроля достигается участием специалистов служб внутреннего контроля на всех этапах. В статье рассматриваются вопросы организации процедур внутреннего контроля при подготовке и проведении коммерческой организацией тендеров на право заключения договоров поставки, выполнения работ, оказания услуг.

Ключевые слова: внутренний контроль, процедуры внутреннего контроля, тендер, закупка, поставщики, заключение договора.

Неотъемлемым элементом системы организации закупочной деятельности любой коммерческой организации является внутренний контроль

закупок. С каждым годом выявляется все больше нарушений и различных схем лоббирования интересов своего поставщика со стороны заказчика при осуществлении не только государственных закупок, но и закупок, производимых крупными коммерческими организациями на условиях соревновательных закупок – тендеров. Махинации могут происходить на протяжении всего процесса: начиная с тендера, выбора подрядчика, заключения договора поставки, заканчивая оплатой.

В свете Федерального закона от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции» под недобросовестной конкуренцией понимаются любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добродорпорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам-конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации [3].

Мошенничество в сфере закупок и получение взяток вызывает беспокойство: в то время как рядовые экономические махинации ведут к потерям, систематические хищения могут привести к проблемам в долгосрочной перспективе. И усугубление этих проблем может привести не только к значительным убыткам и потере хорошей репутации, но и к неисправимому ущербу. Эти нарушения также могут влиять на микросреду в организации, разрушая прочность коллектива, и могут усугубить недостатки во внутреннем контроле организации [2].

«Тендер» является зарубежным аналогом российского понятия «конкурс». Под тендером понимается конкурентная закупка, представляющую собой способ заключения договора на поставку товара (выполнение работ, оказание услуг), при котором заказчик заранее определяет основные характеристики и требования к выполняемой работе, основные условия будущего договора, порядок рассмотрения, критерии сравнения и поставщиков услуг и порядок выбора победителя. Основное отличие конкурса от тендера заключается в том, что конкурс представляет собой жестко регламентированную закупку, порядок и процедуры которой определяются Федеральным законом №94-ФЗ и статьями 447 – 449 ГК РФ [1].

Процедура проведения тендеров не регламентируется, поэтому тендеры, проводимые коммерческими структурами, представляют собой способ выявления поставщика, обеспечивающего лучшие условия исполнения договора, по которому организация является плательщиком и получателем товаров, работ, услуг.

При организации внутреннего контроля закупок, проводимых в форме и тендеров, в числе серьезных проблем зачастую можно назвать его фрагментарность, то есть контроль закупок если и имеется у заказчика, то существует не на всех стадиях закупочного процесса, а лишь на отдельных его этапах. Причем является весьма распространенной ситуация, когда контроль фактически осуществляется должностными лицами, не имеющими на то юридически оформленных полномочий. Наибольший эффект процедур внутреннего контроля при организации закупок может быть достигнут участием специалистов служб внутреннего контроля на всех этапах закупочного процесса. Тем самым будет обеспечен надлежащий контроль создания равных конкурентных условий для всех участников

закупочного процесса, что позволит добиться наиболее выгодных для организации условий приобретения товаров, работ и услуг и рационально использовать финансовые средства, направляемые на закупку.

Крупные коммерческие организации, имеющие сложную разветвленную структуру, представленную разнородными, относительно обособленными подразделениями, с целью обеспечения соблюдения своих интересов и повышения эффективности проводимых конкурсов на право заключения договоров создают тендерную комиссию – коллегиальный рабочий орган, наделенный полномочиями определять победителя конкурса по итогам рассмотрения поступивших коммерческих предложений. Для проведения конкурса назначается организатор тендера – служба (структурное подразделение), отвечающая за организацию и проведение тендера.

В целях проявления должной осмотрительности при выборе контрагентов, недопущения злоупотреблений, выявления и предотвращения реализации возможных имущественных, налоговых, административных и иных рисков для такой коммерческой организации процедуры внутреннего контроля необходимо проводить на всех этапах подготовки и проведения тендеров на право заключения договоров поставки, выполнения работ, оказания услуг.

При этом видится необходимым непосредственное участие в тендерах сотрудников службы внутреннего контроля в качестве консультантов и наблюдателей. Как правило, является достаточным проведение процедур внутреннего контроля выборочным методом.

Процедуры внутреннего контроля должны проводиться на этапах:

1. Подготовка к проведению тендера.
2. Проведение тендера (в том числе электронного).
3. Заключительный.

На первом этапе, прежде всего, осуществляется проверка тендерной документации и информации, относящейся к предмету тендера. В состав процедур внутреннего контроля при проверке документации включаются:

- проверка соблюдения требований к порядку подготовки проведения тендеров, определенных внутренним нормативным документом;
- запрос у организатора тендера и проверка тендерной документации на предмет наличия, оформления, актуальности в зависимости от предмета тендера (поставка продукции, выполнение работ, оказание услуг);
- проверка использования в тендерной документации общепринятых в деловом обороте понятий, терминов и обозначений;
- проверка регистрации тендерной документации, поступающей от претендентов на соответствие правилам делопроизводства организации;
- анализ процедур по безальтернативному выбору контрагентов по конкретным видам продукции, работам, услугам;
- проведение выборочных проверок заявок структурных подразделений организации на закупку продукции на предмет обоснованности потребности в количестве и номенклатуре с учётом мониторинга складских запасов.

Здесь же – на предварительном этапе – необходим анализ и оценка решений по выбору претендентов на участие в тендерах по техническим и коммерческим критериям. Необходимо также проведение процедур по фактической проверке претендентов на предмет наличия материально-

технических и трудовых ресурсов, производственных и складских мощностей, обязательных для исполнения договора.

Вышеописанные процедуры данного этапа позволяют выявить нарушения и злоупотребления в части создания фиктивной конкуренции, манипуляций претендентами, иных действий, могущих повлиять на результат тендера, а также исключить преднамеренный демпинг и минимизировать риски заключения договоров на невыгодных для организации условиях (либо с лицом, неспособным выполнить обязательства по договору), оценить претендентов, допущенных к участию в тендерах, по критериям безопасности.

Следующий шаг – проверка обоснованности выбора организатором тендера претендентов для участия в тендерах на основе анализа тендерной документации, информации о претендентах в сети Интернет. Целями проведения данной совокупности процедур является проявление должной осмотрительности при выборе контрагентов, минимизация рисков заключения договоров с недобросовестными контрагентами и неисполнения ими договорных обязательств.

Параметрами безопасности и деловой репутации этом случае являются:

- анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности на предмет достаточности внеоборотных и оборотных активов, величины чистых активов и чистой прибыли (в динамике за предыдущие периоды), деловой активности, финансового состояния (ликвидность, рентабельность, платежеспособность);
- проверка сведений о возможном нахождении претендента в состоянии реорганизации, ликвидации или банкротства;
- выявление претендентов, сообщивших о себе ложные сведения;
- проверка на наличие арестованного имущества и/или приостановления деятельности претендента, сведений о дисквалифицированных лицах, входящих в состав исполнительных органов, лишении права занимать определенные должности или заниматься определенным видом деятельности, связанной с предметом тендера;
- наличие в залоге имущества, относящегося к предмету тендера, либо иного имущества значительной стоимости;
- наличие арбитражных дел, связанных с ненадлежащим исполнением претендентом договорных обязательств, аналогичных предмету тендера;
- наличие неоконченных исполнительных производств;
- наличие взаимосвязанных, зависимых и аффилированных юридических лиц, выступающих в качестве самостоятельных участников тендера;
- наличие физических лиц, одновременно выступающих представителями разных юридических лиц, посреднических связей, личных контактов, родственных связей и т. д.;
- проверка репутации кредитного учреждения, в котором открыты счета претендента;
- наличие со стороны претендента нарушений в исполнении обязательств по ранее заключенным с организацией договорам;
- наличие опыта выполнения договоров, аналогичных предмету тендера;

– проверка сведений об исполнении обязательств по уплате налогов, сборов, пеней, штрафов;

– проверка наличия и актуальности лицензий, сертификатов, свидетельств СРО, аттестационных документов на выполнение определенных видов работ и оказание услуг;

– проверка информации о наименовании юридического лица, ИНН, ОГРН, месте нахождения, стабильности фактического адреса, дате регистрации в ЕГРЮЛ (ЕГРИП), свидетельстве о государственной регистрации, свидетельстве о постановке на налоговый учет, размере уставного капитала, заявленных видах деятельности по ОКВЭД, вносимых изменениях в учредительные документы, об учредителях и руководителе, наличии ограничений у руководителя на заключение договора, является ли сделка крупной для претендента и т. д.

С целью привлечения к участию в тендерах претендентов с более выгодными коммерческими предложениями и для исключения посреднических цепочек поставки продукции, следующим шагом, анализируется рынок предложений продукции, работ и услуг. Для этого проводится мониторинг ценовых предложений рынка по продукции, работам, услугам, аналогичным предмету тендера.

В целях создания условий для ограничения допуска к участию в тендерах претендентов, не обеспечивающих гарантированного исполнения требований организации необходимо участие специалистов службы внутреннего контроля в предтендерных (технических) совещаниях. Среди проводимых при этом контрольных процедур являются необходимыми:

– ознакомление с требованиями к качеству, техническим характеристикам продукции, работ, услуг, к их безопасности, к функциональным характеристикам, отгрузке и доставке продукции, месту, условиям и срокам поставки, упаковке, документальному оформлению и иными требованиями, связанными с определением соответствия поставляемой продукции, выполняемой работы, оказываемой услуги потребностям организации;

– проверка достоверности информации, представляемой организаторами тендеров тендерным комиссиям, специалистам по направлениям деятельности о претендентах, и соответствие их коммерческих предложений требованиям организации;

– подготовка и направление до проведения предтендерных (технических) совещаний организаторам тендеров письменных заключений по результатам процедур внутреннего контроля;

– участие в предтендерных (технических) совещаниях с правом доведения до членов тендерных комиссий информации по результатам процедур внутреннего контроля.

На этапе проведения тендера службой внутреннего контроля должны проводиться процедуры внутреннего контроля за ходом проведения тендера и порядком выбора победителя тендера, в том числе:

– выявление лиц, не подававших заявки на участие в тендере либо не прошедших предварительную квалификацию;

– проверка документов, определяющих полномочия представителей претендентов участвующих в тендере;

- проверка достоверности информации, доведенной до членов тендерной комиссии об участниках тендера, сумме, объемах, сроках поставки, выполнения работ, оказания услуг согласно критериям, установленным тендерной документацией;
- фиксирование цен, объемов поставок, работ, услуг, предлагаемых участниками тендера;
- выявление признаков координации действий участников тендера членом(-ами) тендерной комиссии;
- выявление признаков создания преимущественных условий одному или нескольким претендентам, в том числе путем доведения конфиденциальной информации;
- оценка критерии ранжирования претендентов и определения победителя тендера;
- оценка обоснованности отклонения более выгодных предложений участников тендера, не ставших победителями;
- соблюдение требований, позволяющих прекратить либо перенести тендер на другое время;
- наличие оснований для признания итогов тендера недействительными.

В состав процедур внутреннего контроля при подведении итогов тендера включаются: проверка на соответствие проектов договоров, заключаемых по итогам тендера, с протоколами заседания тендерных комиссий (выбор победителя, окончательная цена и стоимость, объемы поставки, работ, услуг и иные сведения), а также обеспечение достоверности в оформлении результатов тендера и проектов договоров.

На заключительном этапе проводится оценка эффективности процедур внутреннего контроля при участии в работе тендерных комиссий специалистов службы внутреннего контроля при подготовке и проведении тендера. Для этого осуществляется ведение статистики итогов процедур внутреннего контроля по участиям в работе тендерных комиссий, подготовка сводного отчета об итогах процедур внутреннего контроля по участию в работе тендерных комиссий. Проводится последующий выборочный контроль фактического исполнения договоров, заключенных на условиях тендера, выявление и анализ фактов изменения наименований поставок, увеличения цен, продления сроков поставки продукции, несоблюдения требований к качеству продукции, выполнения работ, оказания услуг, изменения объемов и сроков гарантийного обслуживания, иных существенных изменений условий договора. Целями заключительных процедур внутреннего контроля является выявление фактов, указывающих на неэффективность отбора участников тендера, создание библиотеки типовых нарушений, определение признаков контрагентов, не отвечающих критериям безопасности, определение методов реагирования на выявленные нарушения.

Таким образом, для смягчения рисков можно рекомендовать организации использование антикоррупционных процедур в отношениях со своими контрагентами – внутренний корпоративный контроль способен предотвратить многие экономические преступления, в том числе и распознать подозрительных транзакций в отношении цепочек поставок.

Список литературы

1. Барыкин С.Е. Системное моделирование подрядных торгов (конкурсов) в строительстве: Монография / С.Е. Барыкин, И.И. Константинов. – Политехника-сервис, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru (дата обращения: 9.10.2017).
2. Трунцевский Ю.В. Криминальные корпоративные угрозы в сфере энергетики и добывчи полезных ископаемых: мировой опыт // Правовой энергетический форум. – 2016. – №1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru (дата обращения: 9.10.2017).
3. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 №135-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru (дата обращения: 29.09.2017).

Шипилова Евгения Павловна

старший преподаватель

Санкт-Петербургский им. В.Б. Бобкова филиал
ГКОУ ВО «Российская таможенная академия»
г. Санкт-Петербург

СТРАХОВАНИЕ ТАМОЖЕННЫХ РИСКОВ КАК СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Аннотация: статья посвящена рассмотрению страхования как одному из методов управления таможенных рисков для минимизации их в таможенном деле, а также способу обеспечения экономической безопасности России.

Ключевые слова: страхование, таможенные риски, участники ВЭД, таможенное дело, управление рисками, экономическая безопасность.

Человеческая деятельность, принятие управленческих решений, независимо от сферы, целей и поставленных задач, сопровождается риском, в том числе и в сфере таможенного дела.

Страхование таможенных рисков – это, прежде всего предупреждение внезапно возникающих обязательств по погашению таможенных платежей. При этом к страховым рискам относят непреднамеренные упущения, ошибки при хранении, оформлении и перевозке таможенных грузов.

Следует обратить внимание, что в данном случае, страхователем является участник ВЭД. Страхование таможенных рисков позволяет в полном объёме защитить экономические интересы государства при получении полагающихся таможенных платежей.

Согласно таможенному законодательству РФ страхование таможенных рисков является обязательным для следующих должностных лиц [3]:

1. Таможенного представителя.
2. Владельца таможенного склада временного хранения (СВХ).
3. Владельца таможенного склада.

Согласно ст. 13 кодекса Таможенного союза наличие договора страхования гражданской ответственности таможенного представителя (брокера) является обязательным условием для включения в реестр таможенных представителей. Размер страховой суммы определяется законодательством государств-членов таможенного союза [8].

В соответствии с подпунктом 2 статьи 13 Таможенного кодекса Таможенного союза размер страховой суммы, в пределах которой страховщик обязуется при наступлении каждого страхового случая возместить вред лицам, чьим имущественным интересам он причинен (в соответствии с договором страхования риска своей гражданской ответственности, которая может наступить вследствие причинения вреда имуществу представляемых лиц или нарушения договоров с этими лицами), не может быть менее 20 миллионов рублей [8].

Объектом страхования таможенных представителей является ответственность Страхователя за вред, причиненный имуществу представляющего лица, или за нарушение договора с этим лицом по причине непреднамеренных упущений, ошибок при совершении деятельности в роли таможенного представителя [2].

Договор может предусматривать возмещение расходов Страхователя на юридическую защиту при ведении судебных и арбитражных дел при страховом случае вместе с расходами на оплату услуг адвокатов и экспертов, понесенными после предъявления имущественных претензий по деятельности в роли таможенного представителя.

В таможенной, как и в любой другой сфере деятельности, управление риском осуществляется с помощью четырех основных методов [6]:

- упразднение;
- предотвращение и контролирование;
- страхование;
- поглощение.

Упразднением, контролем и поглощением занимаются, преимущественно, таможенные органы, их сотрудники: мероприятия осуществляются отделами таможенного оформления и таможенного контроля и таможенными постами в местах их расположения и иных местах, определяемых законодательством о таможенном деле и нормативными актами ФТС РФ о местах таможенного оформления. В рамках Киотской конвенции 1999 г. впервые были представлены системы упразднения и контроля с использованием принципа оценки риска, разработанные под эгидой Всемирной Таможенной Организации [1]. Кроме того, контроль таможенных рисков осуществляется таможенными органами в соответствии с Приказом ГТК от 4 апреля 1996 г. №203 «О типовом порядке таможенного оформления и таможенного контроля» [5]. Данный приказ регламентирует основы контроля в сфере, связанной с товарами и транспортными средствами, перемещаемыми через таможенную границу РФ, подлежащими таможенному оформлению и таможенному контролю в порядке, предусмотренном ТК ТС, Законом РФ «О таможенном тарифе» [4], нормативными актами ГТК (ФТС) РФ. Таможенное оформление и таможенный контроль осуществляются отделами таможенного оформления и таможенного контроля (далее ОТО и ТК) и таможенными постами (далее ТП) в местах их расположения и иных местах, определяемых законодательством о таможенном деле и нормативными актами ГТК РФ о местах таможенного оформления. Страхованием рисков занимаются как страховье компании, так и некоторые представители рынка логистических услуг (рис. 1).



Страхование таможенного риска предполагает снижение ущерба, возникающего в ходе ВЭД, благодаря внесению группой физических и юридических лиц, подверженных риску, средств в страховой фонд, члены которого в случае возникновения рисковой ситуации получают компенсацию. Основная цель страхования заключается в распределении убытков между некоторым количеством страхователей, т.е. участниками страхового фонда.

Страхование является не только одним из самых распространенных способов снижения риска, но и одним из самых эффективных, поскольку он предполагает максимально возможное снижение вероятности возникновения рисковой ситуации при минимальных финансовых потерях со стороны страхователя. В сфере ВЭД этот фактор является ключевым, поскольку размеры финансовых затрат на транспортировку, оформление груза и т. д. внушительны и, в тоже время, риски, связанные с внешней торговлей товарами, услугами, работами также велики. Все это вызывает естественное желание Страхователя (в данном случае – участника ВЭД) найти оптимальный метод управления рисками, сочетающий наиболее рациональное соотношение цены и качества предоставляемых услуг.

Таким образом, страхование является эффективным способом минимизации угроз экономической безопасности России, так как деятельность в сфере таможенного дела играет важную роль в данном вопросе. Это связано с перемещением грузов через границу, деятельностью всех участников внешнеэкономической деятельности.

Список литературы

1. «Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур» (совершено в Киото 18.05.1973) (в ред. Протокола от 26.06.1999) // Официальный сайт компании «Консультантплюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_106124/ (дата обращения: 20.09.2017).
2. Официальный сайт «Страховое общество «Помощь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pomosch.com/insurance/detail.php?id=530> (дата обращения: 08.09.2017).
3. Официальный сайт «Cargo broker, insurance agency» 2009–2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cargobroker.ru/service/customs> (дата обращения: 25.09.2017).
4. Закон РФ от 21.05.1993 №5003-1 (ред. От 28.12.2016) «О таможенном тарифе» // Официальный сайт компании «Консультантплюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_1995/ (дата обращения: 03.09.2017).
5. Законы, кодексы и нормативно-правовые акты Российской Федерации // Официальный сайт «Законодательство РФ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/prikaz-gtk-rf-ot-04041996-n-203/> (дата обращения: 10.09.2017).
6. Кунев Ю.Д. Управление в таможенной службе (2006) // Библиотека онлайн 2006–2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://readbookz.com/pbooks/book-10/tu/chapter-665/> (дата обращения: 02.09.2017).
7. Ершов А.Д. Составлено автором по материалам: Система управления рисками в таможенном деле: Учеб. / А.Д. Ершов, О.В. Завьялова. – СПб.: Гиорд, 2014. – 320 с.
8. Таможенный кодекс таможенного союза // Официальный сайт компании «Консультантплюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_94890/53b4ab92eb6eb68b848b8fa28c550587433f241b/ (дата обращения: 28.09.2017).

Шишикина Дарья Александровна
канд. экон. наук, доцент, доцент
Саратовский социально-
экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Саратов, Саратовская область

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ

Аннотация: в статье рассмотрены основные направления развития и использования финансовых инноваций в деятельности кредитных организаций России, что является значительным преимуществом на рынке с позиций повышения их конкурентоспособности. Тенденции последних лет свидетельствуют о том, что основные финансовые инновации в банковском секторе России в ближайшие годы будут связаны с изменениями технологий банковского обслуживания розничного кредитования, а также осуществления денежных переводов и платежей.

Ключевые слова: финансовые инновации, инновационные финансовые технологии, электронный банкинг, финансовый рынок, потребительские банковские услуги.

Процесс интеграции России в международные экономические связи ставит новые научные задачи, имеющие важное значение для банковского

сектора страны. Осознавая необходимость изменений в процессе своего функционирования, финансово-кредитные организации внедряют новые продукты и технологии.

Российский банковский сектор в своём развитии проходит всё те же этапы, что и банковские системы развитых стран. Опыт разработки новых банковских продуктов, услуг и технологий на российском рынке в основном опирается на мировую практику. Российские банки перенимают не только успешные западные практики внедрения новых продуктовых ли-неек, но и информационные технологии, а также ключевые методические аспекты управления банком, технологические аспекты соответствующих бизнес-процессов.

Особенностью инновационных технологий российских кредитных организаций является то, что они ориентируются на модификацию посредством адаптации передового зарубежного опыта. Данный подход подразумевает запоздалость в развитии отечественных кредитных организаций от мирового уровня.

В мировой практике обычно выделяют следующие виды финансовых инноваций в банковском секторе [1, с. 25].

– продукты на новых сегментах: инвестиции в недвижимость, страховой бизнес, финансовый лизинг, трастовые операции;

– такие инновации как: рынок коммерческих бумаг, финансовых фьючерсов, финансовых опционов;

– услуги финансового посредничества, направленные на снижение операционных расходов и более эффективное управление активами и обязательствами;

– новые продукты в традиционных сегментах рынка ссудных капиталов: инструменты с «плавающей» процентной ставкой, свопы, облигации с глубоким дисконтом, серийные облигации и так далее.

На российском рынке банковских услуг в последние годы всё большую популярность и развитие приобретают три инновационных направления, в частности:

1) развитие нестандартных способов и организационных конфигураций предоставления продуктов банка:

– преобладание электронного банкинга над филиальной сетью;

– создание возможностей дистанционного доступа (удаленное кредитование и т. д.);

2) создание и внедрение финансовых и организационных инструментов;

3) динамическое выделение этапов развития жизненного цикла инновационной деятельности субъектов банковской системы (от зарождения идеи или ее заимствования из смежной области к созданию и разработке методики использования соответствующего инструмента).

В целом, эти направления заложили основу для развития инновационных продуктов на российском финансовом рынке. Наблюдая за идущими изменениями, прослеживается тенденция, что именно потребительские банковские услуги, а также денежные переводы и платежи станут секторами, в которых в ближайшие пять лет скорее всего произойдут революционные изменения [3, с. 138]. Например, появление онлайн-платформ в сфере потребительского и коммерческого кредитования позволяет

физическим и юридическим лицам осуществлять заимствования друг у друга. Инновации в сфере кредитования также выражаются в появлении альтернативных моделей кредитования, использовании нетрадиционных источников данных и мощной аналитики данных в области оценки рисков, ускорении кредитных процессов с концентрацией на клиенте и сокращении операционных затрат. В последние годы сектор платежей также сталкивался с серьезным изменением привычного порядка вещей, которые были связаны со стремительным распространением новых, технологически обусловленных процессов проведения платежей, новых цифровых приложений, облегчающих проведение платежей, появлением альтернативных процессинговых сетей, а также более активным использованием электронных устройств для перевода денег с одного счета на другой.

В российских банках, небольших по сравнению с огромными западными банками, в известной мере легче вводить новые виды банковских услуг, потому что нет такого сопротивления косной внутренней среды. Новые молодые организации исследуют неизвестное и всегда в этом смысле рискуют. В пользу традиционных банков говорят известный брэнд, многолетний опыт работы, авторитет и рейтинг. С другой стороны, внутренняя жизнь традиционных банков часто настолько нединамична, что может пройти много месяцев, прежде чем неэффективные промежуточные процедуры будут перестроены, поэтому традиционные банки часто проигрывают вновь создаваемым банкам в быстроте адаптации к меняющимся условиям ведения бизнеса.

Из-за высокой конкуренции на российском рынке банковских услуг и продуктов использование инноваций перестало быть средством получения лидерства на рынке. Теперь внедрение новейших банковских технологий, продуктов и услуг стало лишь средством оставаться наравне с соперниками. Широкомасштабную инновационную деятельность сейчас ведут лишь крупнейшие государственные и частные банки, такие как: «Сбербанк», ВТБ, Альфа-Банк, «Home Credit Bank», что обеспечивает их лидерство на данном рынке.

В настоящее время следует отметить низкий уровень внедрения финансовых инноваций в деятельность коммерческих банков. Основными причинами этого являются: высокий уровень недоверия как к государству, так и к банковской сфере; низкая финансовая грамотность; пассивность населения; незрелость банковского сектора [2, с. 18]. Кроме того, одним из факторов, сдерживающим процесс развития в России финансовых инноваций является несовершенство законодательной базы.

Список литературы

1. Агабеков С.И. Инновации в России системно-институциональный анализ. ТрансЛит / С.И. Агабеков, Д.И. Кокурин. – 2015. – 376 с.
2. Гришина Е.А. Основные причины неразвитости финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях // Инновации и инвестиции. – 2014. – №4. – С. 16–19.
3. Шишкина Д.А. Влияние сегмента инновационных финансовых технологий на сектор банковских услуг / Д.А. Шишкина, Н.С. Шитов // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2017. – №3–13 (24). – С. 137–140.

Шугай Евгения Викторовна
студентка
Жминько Альбина Евгеньевна
доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «ПРИМОРСКОЕ» ЩЕРБИНОВСКОГО РАЙОНА

Аннотация: в статье проведен сравнительный анализ показателей экономической деятельности организации.

Ключевые слова: прибыль, производство, затраты, анализ.

Сельскохозяйственная отрасль Краснодарского края характеризуется допустимой степенью финансовой неустойчивости, что подразумевает возможность бесперебойной деятельности организаций отрасли за счет использования преимущественно заемных источников формирования ресурсов. Соответственно, систематически должен проводиться анализ ресурсов и результатов деятельности хозяйствующих субъектов.

Закрытое акционерное общество «Приморское» зарегистрировано 30.10.1992 г., основным видом деятельности которого является выращивание зерновых и зернобобовых культур.

Пунктом реализации зерна является Старощербиновский элеватор, на который поставляется зерно железнодорожным транспортом.

На территории развита сеть внутрихозяйственных дорог с твердым покрытием. Климатические условия хозяйства соответствуют биологическим требованиям большинства сельскохозяйственных культур, возделываемых в данной агроклиматической зоне, и позволяют при соответствующей материально-технической базе увеличить наращивание биологической массы.

Организационная структура представляет собой совокупность подразделений основного, вспомогательного и обслуживающего производства, а также функциональных управлеченческих служб, выражающих разделение труда внутри предприятия и связанных отношением производственной кооперации. В хозяйстве три производственных отделения, которые являются многоотраслевыми производственно-хозяйственными подразделениями и рассредоточены на значительной территории.

Руководство отделениями осуществляют управляющие и соответствующие специалисты. Рабочая сила размещена вблизи пунктов производства основной продукции. Для выращивания сельскохозяйственных культур и транспортировки зерна на хранение организация в полной мере обеспечена собственной материально-технической базой.

В отчетном году организация имеет 5732 га, что почти на 12% и на 6% ниже, чем за предыдущие годы, соответственно. Несмотря на уменьшение площади сельскохозяйственных угодий, отмечается увеличение площади посевов. Удельный вес сельскохозяйственных угодий достаточно высок, что характеризует эффективное использование земли в организации.

Характеризуя ресурсы организации, можно сказать, что среднегодовая численность работников за три года сократилась с 89 до 61 человека и число занятых в сельском хозяйстве составило 52 человека. В отчетном году фондобеспеченность повысилась на 49%, по причине увеличения стоимости основных средств и снижении площади сельскохозяйственных угодий. Наблюдается повышение фондооруженности на 90% и 17% по отношению к 2013 и 2014 гг., соответственно. Такой рост свидетельствует об улучшении технической вооруженности персонала и пополнения фондов новой техникой. Положительный рост наблюдается у таких показателей, как энергообеспеченность и энергоооруженность на 12% и 42%, что характеризует достаточную обеспеченность организации энергетическими ресурсами.

Предприятие ведет экономически эффективную производственную деятельность. Выручка от продажи в 2015 г. поднялась на 130%, а по сравнению с предыдущим годом – на 107%. Отмечен значительный рост выручки по растениеводству, в 2015 г. она составила 364361 тыс. руб. Значительное повышение выручки и снижение себестоимости привели к увеличению прибыли более чем в 12 раз. Такая же тенденция роста прибыли сохраняется в растениеводстве. В связи с убытком в животноводческой отрасли в предыдущие годы и инфекционными заболеваниями, в организации в отчетном году отсутствует поголовье крупного рогатого скота, что привело к подъему рентабельности продаж. Прибыль от продажи в расчете на одного работника и на 100 руб. основных фондов возросла почти в 18 и в 14 раз, соответственно.

В целом можно сказать, что ЗАО «Приморское» достаточно оснащено ресурсами для осуществления своей непрерывной работы и получения высоких результатов в производственной сфере. Несмотря, на снижение численности работников, наблюдается повышение показателей, характеризующих обеспеченность организации необходимыми элементами. Специалистами постоянно ведется работа по контролю за соблюдением технологий возделывания сельскохозяйственных культур с целью получения наивысших урожаев надлежащего качества. Согласно программе импортозамещения, расширяется география рынка сбыта зерновых и зернобобовых культур. Руководство стремится к расширению производства и улучшению качества предоставляемого продукта. Своей основной задачей коллектив общества считает максимальное удовлетворение потребностей покупателей. Именно поэтому расширяется ассортимент выращиваемой продукции. Для фирмы важно не только привлечение новых клиентов, но и углубление взаимоотношений с уже существующими.

Список литературы

1. Жминько А.Е. Сущность производственных запасов, как оборотных активов организации / А.Е. Жминько, Т.А. Литвинова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №05 (099) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/05/pdf/79.pdf>

2. Жминько А.Е. Анализ деятельности предприятий Краснодарского края в контексте использования трудовых ресурсов / А.Е. Жминько, А.Е. Сенникова, М.Е. Никогда // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №08 (112). – С. 1011–1021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/74.pdf>

3. Жминько А.Е. Международная практика учета запасов / А.Е. Жминько, Т.А. Литвинова // Политехнический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №05 (099) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/05/pdf/77.pdf>
4. Жминько А.Е. Ретроспективный анализ использования ресурсов в организациях Краснодарского края / А.Е. Жминько, А.Е. Сенникова, А.Е. Агаев // Политехнический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №08 (112). – С. 1011–1021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/75.pdf>
5. Жминько С.И. Комплексный экономический анализ [Текст]: Учебное пособие / С.И. Жминько, В.В. Шоль, А.В. Петух, А.В. Баранов, А.Е. Жминько. – М.: Форум, 2011. – 368 с.
6. Жминько А.Е. Статистическая оценка поисковых запросов / А.Е. Жминько, Б.Х. Озова // Научное обозрение. – 2016. – №12. – С. 175–179.

Явич Евгений Германович

магистрант

АНО ВО «Московский гуманитарный университет»
г. Москва

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГАРМОНИЗАЦИИ ТОРГОВОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПОДДЕРЖАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация: в статье рассматривается понятие и сущность экономической безопасности предприятия, анализируются основные финансовые показатели, характеризующие устойчивое функционирование организации в изменяющихся экономических условиях. Обобщаются основные этапы гармонизации торговой и промышленной политики предприятия и дается оценка направлений их развития в условиях поддержания экономической безопасности на высоком уровне.

Ключевые слова: торговая политика, промышленная политика, экономическая безопасность, финансовые коэффициенты.

Проводимые с 1991 г. в России экономические реформы ставили среди важнейших задач достижения финансовой стабильности системы как средства привлечения большого числа иностранных инвестиций. При этом задач активизации промышленной политики в совокупности с разработкой эффективной торговой стратегией практически не ставилось по причине ориентированности на другие цели. Это привело к отсутствию желаемых темпов и перспектив экономического роста в стране.

В настоящее время перед отечественными предприятиями встает задача сохранения финансовой самостоятельности и безопасности в условиях затяжного экономического кризиса, что обуславливает необходимость более активной ориентации на нужды общества в целях сохранения и увеличения потребительского спроса на товары и услуги и, соответственно, достижения сбалансированности между торговой и промышленной политиками организации.

Под гармонизацией промышленной и торговой политики понимается деятельность, направленная на взаимное согласование объемов производства и ассортимента товаров предприятия с текущими потребностями на рынке. В свою очередь, обеспечение сбалансированности между уровнем платежеспособного спроса и производственными возможностями организации позволяет достигать максимальной эффективности деятельности и обеспечивать устойчивое долгосрочное функционирование.

При этом стоит отметить, что бессистемное изменение объемов производства, ориентированное исключительно на текущий размер потребительского спроса с целью получения максимально возможной прибыли в долгосрочной перспективе может привести к изменению уровня экономической безопасности предприятия.

Экономическая безопасность предприятия (ЭБП) – это состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия [2].

Термин «экономическая безопасность» включает в себя такие формы проявления защищенности организаций, как (рис. 1).



Рис. 1. Понятие экономической безопасности предприятия

Для достижения наиболее высокого показателя экономической безопасности организации необходимо обеспечить максимально возможную защищенность основных функциональных составляющих системы ЭБП (рис. 2).

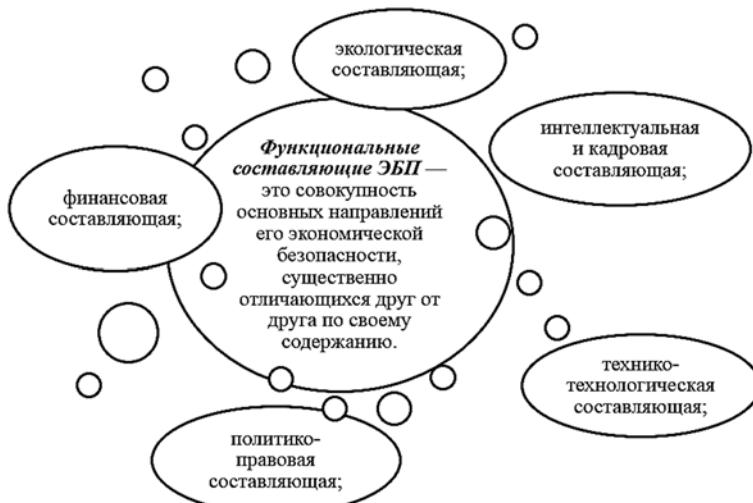


Рис. 2. Функциональные составляющие ЭБП

В качестве основных показателей, позволяющих оценить текущий уровень экономической безопасности предприятия стоит отметить такие, как:

- объемы производства и реализации продукции, ее ликвидность;
- показатели финансовой устойчивости и независимости организации;
- коэффициенты ликвидности предприятия;
- показатель платежеспособности;
- коэффициент финансовой независимости организации и др.

Рекомендуемые значения приведенных выше показателей приведены в таблице 1. Отдельно стоит отметить, что при оценке текущего уровня экономической безопасности предприятия первостепенное значение имеют не только абсолютные значения показателей в конкретный период времени, но и их динамика за несколько предшествующих периодов, как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Таблица 1
Показатели оценки уровня финансового состояния организации

<i>Показатель</i>	<i>Описание показателя и методики его расчета</i>
Коэффициент автономии	Отношение собственного капитала к общей сумме активов предприятия
Коэффициент финансового левериджа	Отношение заемного капитала к собственному
Коэффициент обеспеченности СОС	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам
Степень платежеспособности по текущим обязательствам (в месяц)	Отношение краткосрочных обязательств за вычетом доходов будущих периодов к среднемесячной выручке

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Коэффициент текущей ликвидности организаций	Отношение суммы оборотных активов предприятия к размеру его краткосрочных обязательств за вычетом доходов будущих периодов
---	--

Расчет данных показателей и уровень их динамики позволяет определить тип текущего состояния экономической безопасности организации как один из четырех общепринятых вариантов:

- устойчивое функционирование предприятия;
- неустойчивое состояние;
- опасное состояние, при котором прослеживается положительная динамика в показателях финансовой устойчивости;
- опасное состояние [3].

Обеспечение экономической безопасности предприятия – это процесс реализации функциональных составляющих экономической безопасности с целью предотвращения возможных ущербов и достижения максимального уровня экономической безопасности в настоящее время и в будущем [1].

Для обеспечения своей экономической безопасности предприятие использует совокупность корпоративных ресурсов (рис. 3).



Рис. 3. Корпоративные ресурсы

Отдельно стоит отметить, что комбинация ресурсов и их удельные веса в организации в целом и в каждом структурном подразделении должны быть ограничены с учетом отраслевых особенностей

деятельности, текущих экономических условий и внутреннего состояния организаций. Иными словами, ресурсов различного рода не должно быть больше или меньше требуемого для обеспечения мотивации людей и бесперебойной работы всего предприятия.

На основе вышесказанного можно сформулировать следующие направления развития гармонизации торговой и промышленной политики в условиях поддержания необходимого уровня экономической безопасности:

- развитие производства и разработка новых видов продукции, работ, услуг на основе инновационных технологических решений;
- активное использование как собственных, так и сторонних НИОКР в целях более эффективного функционирования производства;
- внутрикорпоративное обучение. Гармонизация промышленной и торговой политики организации требует значительных усилий от персонала организации, так как именно сотрудники предприятия являются звеном, связующим все корпоративные ресурсы для достижения наиболее эффективных результатов деятельности;
- снижения затрат на производство путем использования ресурсосберегающих технологий, что позволит расширить спрос на продукцию путем установления более низких цен по сравнению с конкурентами;
- тщательная работа над взаимоотношениями производителя – поставщика товаров и дистрибуторов. Постоянный контакт между ними позволит проводить анализ ситуации на рынке, своевременно реагировать на изменившиеся условия и выстраивать гибкую, гармоничную промышленно-торговую политику [4].

Таким образом, стратегию гармонизации торговой и промышленной политик организации в условиях поддержания ее экономической безопасности можно рассматривать как последовательность следующих мероприятий:

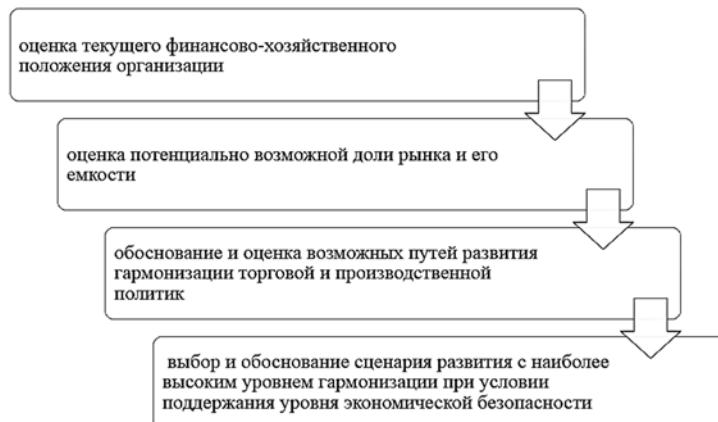


Рис. 4. Этапы гармонизации торговой и промышленной политик предприятия

Оценка и сравнение сбалансированности торговой и промышленной политик предприятий в условиях высокого уровня экономической безопасности может осуществляться следующим образом:

- на первом этапе оценки рассматриваются основные показатели финансово-хозяйственной деятельности организаций (с финансовой, производственной, управлеченческой, инновационной, маркетинговой сторон);
- второй этап предполагает ранжирование предприятий как по отдельным показателям деятельности, так и по их совокупности;
- третий этап включает в себя расчет отклонений суммы рангов каждого предприятия от эталонного числа и ранжирование рассматриваемых организаций от предприятий с наиболее гармонизированной политикой к менее сбалансированной.

Список литературы

1. Батова В.Н. Гармонизация торгово-промышленной политики предприятия с учетом экономической безопасности // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2012. – №5.
2. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2011.
3. Федорова Т.А. Стратегия гармонизации производственной и коммерческой политик предприятия с учетом экономической безопасности / Т.А. Федорова, Е.В. Бельская // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2015. – №3–1.
4. Смольянова Е.Л. Гармонизация промышленной и торговой политики предприятий на основе развития инновационной деятельности: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Воронежская государственная технологическая академия. – Воронеж, 2009.

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Воронина Наталья Павловна
канд. юрид. наук, доцент, доцент
ФКОУ ВО «Вологодский институт права
и экономики Федеральной службы
исполнения наказаний»
г. Вологда, Вологодская область

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ЛИЦ, ОСУЖДЕННЫХ К ЛИШЕНИЮ СВОБОДЫ, К ТРУДУ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

***Аннотация:** в представленной статье рассматриваются особенности трудовой правосубъектности лиц, осужденных к лишению свободы, анализируется пенитенциарное и трудовое законодательство России и зарубежных стран, гарантии реализации трудовых прав осужденных, сделан вывод о необходимости совершенствования УИК РФ.*

***Ключевые слова:** труд, трудовая правосубъектность, лица, осужденные, лишение свободы, отношения, привлечение к труду, рабочее время, время отдыха, оплата труда, удержания, заработка плата.*

Статья 9 Уголовно-исполнительного кодекса РФ [7] (далее – УИК РФ) определяет, что общественно полезный труд является одним из основных средств исправления осужденных, поэтому он «должен служить важнейшим средством социализации личности, способствовать приобретению полезных навыков и профессий, которые могли бы пригодиться человеку после высвобождения» [31, с. 3].

Институт труда лиц, осужденных к лишению свободы, направлен на реализацию ряда целей: «1) воспитательная, 2) экономическая, 3) оздоровительная, 4) предупредительная» [30, с. 276–277; 26, с. 35].

Правовое регулирование привлечения осужденных к труду основывается на нормах Конституции РФ [1], международных документов, УИК РФ, Трудового кодекса РФ [6] (далее – ТК РФ), подзаконных нормативных правовых актах.

Действующее законодательство, регулирующее привлечение осужденных к труду, содержит немало пробелов и коллизий. Одна из основных – отсутствие юридического определения понятия «привлечение к труду». Как отмечают Н.В. Зенина, Е.В. Павлова, Ю.Н. Строгович [22, с. 45], это понятие имеет важное значение в определении трудовой правосубъектности лиц, осужденных к лишению свободы. Поэтому они предлагают под привлечением к труду осужденных к лишению свободы «понимать деятельность учреждений и органов уголовно-исполнительной системы ..., направленную на обеспечение применения общественно полезного труда осужденных как одного из основных средств их исправления, а также на реализацию их права на труд, осуществляемую в соответствии с требованиями уголовно-исполнительного и трудового

законодательства РФ и заключающуюся в трудоустройстве осужденных, т.е. в обеспечении их в установленном порядке с учетом вида исправительного учреждения и особенностей отбывания наказания оплачиваемой работой» [22, с. 44].

Следовательно, отношения по привлечению к труду лиц, осужденных к лишению свободы, отличаются от трудовых отношений, возникающих по трудовому законодательству. В настоящее время трудовое законодательство применяется субсидиарно к уголовно-исполнительному законодательству. На наш взгляд, организация труда осужденных к лишению свободы лиц должно регулироваться исключительно нормами пенитенциарного законодательства без применения трудового законодательства. Это обуславливается значительной спецификой труда лиц, осужденных к лишению свободы, как по российскому, так и зарубежному законодательству.

Основным в содержании правосубъектности лиц, осужденных к лишению свободы, в сфере труда является ограничения, применяемые к осужденным при осуществлении их трудовой деятельности. Данные ограничения основываются как на общепризнанных международных нормах, так и нормах Российской Конституции.

Всеобщая декларация прав человека [2] (ст. 29 п. 2) определяет цели ограничения прав и свобод человека. К ним относятся: защита конституционного строя, обеспечение прав и законных интересов других лиц, обеспечение морали, общественного строя.

Как отмечается, право на труд является неотчуждаемым конституционным правом каждого человека (ст. 37 Конституции РФ). Также Конституция РФ содержит цели ограничения прав человека. Согласно ч. 3 ст. 55 права и свободы граждан могут быть ограничены путем издания федерального закона в целях защиты основ конституционного строя, прав и свобод человека, обеспечения безопасности государства.

В связи с этим осуществление права на труд может происходить в особом порядке, который порождает дополнительные формы его реализации [20, с. 58]. Это предполагает и ограничение права на труд. Л.Б. Смирнов подчеркивает, что «основаниями ограничений прав являются обстоятельства, указанные в законе. К ним необходимо отнести: совершение правонарушения, вступление приговора, решения или определения суда в законную силу, введение чрезвычайного и военного положения» [28, с. 25]. Следовательно, в отношении лиц, осужденных к лишению свободы, основанием ограничения их правосубъектности, в том числе и в сфере труда, является обвинительный приговор суда, вступивший в законную силу.

Особенностью трудовой правосубъектности осужденных лиц является то, что в отличие от Конституции РФ, провозглашающей право на труд (ст. 37), осужденные обязаны трудиться (ст. 103 УИК РФ).

Вопрос о принудительности труда осужденных давно является дискуссионным. В юридической литературе сформировались две противоположные позиции. А.И. Зубков и А.В. Маслихин считают, что труд осужденных не может характеризоваться как принудительный. Сторонники данной точки зрения основываются, прежде всего, на международных нормах. Об этом, например, пишет Е.А. Марина. Она считает, что «обязанность труда для осужденных к лишению свободы в соответствии с международно-правовыми актами не свидетельствует о его принудительном

характере» [25, с. 32]. А. Губенко, наоборот, полагает, что труд должен быть признан правом, а не обязанностью осужденных.

Разберемся с понятием принудительного труда. На международно-правовом уровне запрет принудительного труда содержится, прежде всего, в Международном пакте о гражданских и политических правах (1966) [3]. Но согласно ст. 8 данного Пакта не считается принудительным труд по приговору суда. Данная норма позволяет А.Б. Смирнову прийти к выводу о том, что «пакт однозначно утверждает, что труд осужденных к лишению свободы нельзя считать принудительным» [28, с. 26].

Более детально понятие принудительного труда закреплено в Конвенции МОТ №29 «Относительно принудительного или обязательного труда» (1930) [4]. Принудительный труд – это работа под угрозой наказания, психического или физического воздействия при условии, что лицо не желает добровольно предоставлять свои услуги. Данная Конвенция повторяет норму Всеобщей декларации прав человека в части того, что труд по приговору суда нельзя считать принудительным.

Сторонники второй точки зрения полагают, что труд должен быть правом, а не обязанностью лиц, осужденных к лишению свободы. А. Губенко отмечает, что «нормы национального уголовного законодательства не содержит в качестве одного из карательных элементов лишения свободы возможность привлечения осужденных, отбывающих наказание в виде лишения свободы, к труду» [18, с. 50].

Роль труда в механизме исправления лиц, осужденных к лишению свободы, рассматривалась Конституционным Судом РФ. Так, в Определении КС РФ от 17 июня 2010 г. №805-О-О Конституционный Суд РФ подчеркивается, что труд является средством исправления осужденных. В других своих Определениях (Определение от 17 июня 2010 г. №805-О-О [11], Определение от 22 января 2014 г. №111-О [12]) Конституционный Суд РФ пришел к выводу о том, что общественно полезный труд осужденных не имеет основной целью получение трудового дохода (заработка).

Дискуссия о принудительном характере труда осужденных является актуальной не только в России, но и в других странах. В одних европейских странах труд осужденных – это обязанность, в иных – право. Так, в ФРГ, Норвегии, Франции, Финляндии, Дании труд заключенных – это обязанность заключенных. Например, в Основном законе ФРГ от 23 мая 1949 г. предусматривается, что принудительный труд допускается при лишении свободы по приговору суда (ст. 12) [23, с. 104]. В некоторых странах (в частности, Италия, Испания) труд – это право заключенных. В частности, в Конституции Испании закреплено, что «лишение свободы и иные меры социальной защиты должны быть направлены на перевоспитание и социальную реабилитацию и не могут быть связаны с принудительным трудом ... Осужденный имеет право на оплачиваемую работу и на пользование благами социального страхования...» (ст. 25) [23, с. 104].

В европейских странах обсуждается вопрос о влиянии принудительного труда осужденных на их ресоциализацию. К числу аргументов против принуждения заключенных к труду относятся умаление прав осужденного, неэффективность применения дисциплинарных мер, безработица [15, с. 69]. Таким образом, в зарубежных странах реформирование пенитенциарного законодательства обуславливает пересмотр концепции

принудительного труда в механизме исправления осужденных и переход на добровольный характер труда осужденных. В России также осуществляется реформирование УИС. Концепция развития уголовно-исполнительской системы РФ до 2020 г. предполагает «формирование условий, необходимых для качественной трудовой занятости осужденных с учетом специфики конкретных видов исправительных учреждений; повышение экономической эффективности труда осужденных в качестве одного из основных способов их ресоциализации; оптимизация системы оплаты труда осужденных; обеспечение работающих осужденных лиц социальными гарантиями, связанными с их трудовой деятельностью; осуществление своевременного и достоверного пересмотра расценок по оплате труда осужденных в зависимости от стабильности и вариативности производственного процесса на территории исправительного учреждения» [8]. Возможно также переход на принцип добровольности труда, но это предполагает наличие соответствующего правового механизма обеспечения гарантий трудовых прав осужденных, и, прежде всего, правовых гарантий.

Минимальные стандартные правила обращения с заключенными [5] определяют важнейшие минимальные стандарты труда осужденных: труд осужденных не должен приносить им психических и физических страданий, на осужденных распространяется нормальная продолжительность рабочего времени, возможность выбора работы с учетом квалификации осужденных, организация труда заключенных возложена на администрацию тюрем, охрана труда заключенных, получение вознаграждения за труд [17, с. 22–24].

В проекте Общей части УИК, подготовленном учеными МГУ имени М.В. Ломоносова [13], отмечается, что труд осужденных, прежде всего, должен быть направлен на удовлетворение потребностей самих осужденных, а только потом – на потребности общества. Поэтому в проекте (ст. 26) употребляется конструкция общественно-полезного труда, под которым понимается «целесообразная, сознательная, трудовая деятельность осужденного, связанная с удовлетворением материальных и духовных потребностей как его самого, так и всего общества». Этот труд направлен на достижение цели исправления осужденных путем развития у осужденных физических и профессиональных способностей, повышения их дисциплинированности, ответственности, самооценки и социализации. Предполагается, что правовую основу труда осужденных составит трудовое законодательство РФ, правда при соблюдении ограничений, предусмотренных уголовно-исполнительным законодательством Российской Федерации. Основная новелла – добровольный характер труда осужденных. Лишь в случаях, предусмотренных УИК или приговором суда, общественно-полезный труд для осужденного будет носить обязательный характер. Не обойдены вниманием разработчиков законопроекта и обязанности администрации учреждения или органа, исполняющего уголовные наказания или иные меры уголовно-правового характера, создавать условия для трудоустройства осужденного с учетом пола, возраста, трудоспособности, состояния здоровья и, по возможности, специальности.

На наш взгляд, правовое положение осужденных лиц, обусловленное спецификой режима отбытия наказания в виде лишения свободы, должно исключать распространение на них трудового законодательства.

Прежде всего, организация труда осужденных основывается не на общих принципах трудового законодательства, а на специфических принципах. Данные принципы сформулировал К.А. Жумабаев. К их числу относятся: «обязательность труда, право осужденных на получение работы, оплата их труда в соответствие с его количеством и качеством, обязанность соблюдать дисциплину труда, охрана безопасности и связь труда с профессионально-техническим обучением» [21, с. 10]. Полагаем, что эти принципы должны быть закреплены нормативно в УИК РФ [22, с. 45].

Как отмечалось ранее, специфика правового статуса осужденных обуславливаются определенными ограничениями их труда. Они обуславливаются общими ограничениями правосубъектности осужденных, а также от вида уголовно-исполнительного учреждения. Как отмечает К.А. Жумабаев, «чем строже режим исправительного учреждения, тем уже круг работ, к которым может быть привлечен осужденный, тем суровее условия его труда» [21, с. 10]. Кроме того, осужденные ограничены в выборе вида своей трудовой занятости по причине хозяйственной специализации учреждений отбытия наказания.

Вместе с тем, нормативно закреплены лишь общие ограничениями труда осужденных лиц независимо от режима их содержания. Часть 4 ст. 103 УИК РФ предусматривает, что перечень работ, на которых запрещается использование труда осужденных, устанавливается Правилами внутреннего трудового распорядка. Эти ограничения зафиксированы в Приложении №9 Правил внутреннего распорядка исправительных учреждений [10].

Согласно трудового законодательства основанием возникновения трудовых отношений является заключенный трудовой договор. ТК РФ также предусматривает в качестве одного из оснований возникновения трудовых отношений – фактический допуск работника к работе (ст. 16). С осужденными лицами трудовые договоры не заключаются, поэтому между исправительным учреждением и осужденным отношения по привлечению осужденных к труду возникают с момента фактического допуска осужденного лица к работе с ведома или по поручению начальника исполнительного учреждения как представителя работодателя [18, с. 50]. Это позволяет С.Н. Ереминой прийти к выводу о внедоговорном характере отношений между администрацией исправительного учреждения и осужденным по привлечению последнего к труду [20, с. 58].

Согласно ч. 1 ст. 103 УИК РФ осужденные могут привлекаться к труду в центрах трудовой адаптации, производственных мастерских исправительных учреждений, в организациях иных форм собственности на территории уголовно-исполнительного учреждения или вне территории. Прямое толкование данной нормы не позволяет определить, кто выступает в качестве работодателя. Анализ уголовно-исполнительского законодательства свидетельствует, что ключевую роль в организации труда осужденных играет исправительное учреждение в лице начальника. Однако, статус начальника исправительного учреждения двойственен: с одной стороны, он выступает от имени работодателя в трудовых отношениях, а с другой – является основным субъектом в механизме трудовой адаптации осужденных в процессе исполнения уголовного наказания [32, с. 18–21]. Фактически же осужденные работают в организациях, руководство

которыми осуществляется иными лицами. Распоряжением Правительства РФ от 27 октября 2007 г. №1499-р [9] утвержден Перечень основных видов деятельности, связанных с трудовой адаптацией осужденных. В их числе растениеводство, животноводство и т. д. Поэтому фактически работодателями, обеспечивающими соблюдение трудовых прав осужденных, являются иные юридические лица и индивидуальные учреждения, а не уголовно-исполнительные учреждения. Это порождает двойственность со стороны работодателя в отношениях с осужденными и особенности организации их труда.

Осужденные могут трудиться и по своей специальности. Но привлечение осужденных к работе по специальности носит для администрации исправительного учреждения рекомендательный, но не обязательный характер [27, с. 81].

Обращаясь к опыту иных европейских стран, можно увидеть, что осужденные могут трудиться не только на государственных, но и частных предприятиях с условием надлежащего контроля. В ФРГ уголовно-исполнительные учреждения организуют работу в автомастерских, слесарное и столярное дело, пошив одежды, изготовление и ремонт обуви, сельскохозяйственные работы. Кроме того, осужденные привлекаются к вспомогательному обслуживанию собственных нужд уголовно-исполнительного учреждения. При работе на коммерческих предприятиях организация труда возложена на работодателя. Но при этом, отмечает А.Н. Бурцев, между осужденным и коммерческим предприятием при учреждении не возникает трудовых отношений, так как сохраняются публичные отношения между учреждением УИС и коммерческой организацией [16, с. 89]. В тоже время осужденные, которым устанавливается более мягкий режим содержания, могут заключать трудовые договоры на работу вне исполнительного учреждения, поэтому на их труд распространяет свое действие исключительно трудовое законодательство [15, с. 70].

Во Франции «организация труда осужденные осуществляется как хозяйственным способом, так и на подрядных началах» [29, с. 40]. При этом, как отмечает И.В. Слепцов, «регулирование рабочего времени и определение расценок за работу производится администрацией учреждения» [29, с. 40].

Обладает определенной спецификой также оплата труда осужденных. В ст. 105 УИК РФ предусмотрено право всех осужденных, привлекаемых к труду, на его оплату, в остальном норма носит бланкетный характер.

Институт оплаты труда осужденных в РФ вызывает немало вопросов. В частности, оплата вынужденного прогула, выплата районного коэффициента и т. д.

Конституционный Суд РФ в Определении от 22 января 2014 г. №111-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Ресина Андрея Игоревича на нарушение его конституционных прав статьей 103 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации и статьей 157 Трудового кодекса Российской Федерации» [12] пришел к выводу о том, что «обеспечивая привлечение к труду осужденных к лишению свободы, статья 103 УИК РФ возлагает на администрацию исправительных учреждений обязанность трудоустройства осужденных с учетом их пола, возраста, трудоспособности, состояния здоровья и, по возможности,

специальности, а также исходя из наличия рабочих; при этом осужденные, не работающие по не зависящим от них причинам, осужденные, не получающие пенсии, обеспечиваются питанием и предметами первой необходимости за счет государства».

В европейских странах оплата труда зависит от типа уголовно-исполнительного учреждения, в котором содержится заключенный. Так, в открытых тюрьмах оплата труда соответствует оплате обычных работников, в закрытых тюрьмах оплата труда значительно ниже. В европейских странах применяется повременная либо сдельная оплата труда.

В ФРГ осужденные, работающие на предприятиях исправительного учреждения или коммерческих предприятиях при учреждениях, получали до 2000 г. заработную плату в размере 5% от оплаты труда обычного работника. Данная ситуация получила судебную оценку в решении Федерального Конституционного суда: 1 июля 2000 г. нормы УИЗ ФРГ, фиксирующие оплату труда в размере 5% не соответствуют Основному закону ФРГ [15, с. 70]. В настоящее время оплата труда заключенных в ФРГ составляет 9%. В Финляндии труд осужденных в закрытых тюрьмах оценивается незначительной строго фиксированной суммой, но с нее не удерживаются налоги [24, с. 34]. В Швеции размер оплаты труда заключенных определяется Правительством страны. В Норвегии администрация тюрем устанавливает минимальный и максимальный размер оплаты труда. В Италии оплата труда осужденных составляет 2/3 тарифа обычных работников [24, с. 37, 61]. В открытых заведениях Финляндии заключенные получают зарплату, сравнимую с денежным вознаграждением за выполнение аналогичной работы в гражданском мире с соответствующим вычитанием налогов (до 30%). В закрытых тюрьмах зарплата осужденных составляет около 1/10 зарплаты заключенных в открытых учреждениях, и в этом случае налоги не вычитываются [14, с. 33].

В ряде стран (Швеция, ФРГ) предусмотрена оплата вынужденного простоя.

В зарубежных странах, если осужденный работает на работе с тяжелыми или вредными условиями труда, то ему выплачиваются определенные законом доплаты. Во Франции администрация пенитенциарного учреждения устанавливает размер вознаграждения за труд. Как отмечает И.В. Слепцов, размер вознаграждения за труд зависит от категории осужденного, колеблется от 30 до 70% заработка и составляет на частных предприятиях и предприятиях с совместным управлением 350 евро, более 400 евро – в службе пенитенциарной занятости, 180 евро – в хозяйственной службе [29, с. 40–41].

Основания и размер удержания из заработной платы урегулированы ст. 107 УИК РФ. В отличие от ст. 138 ТК РФ, предусматривающей максимальный размер удержания 50% заработной платы, на лицевой счет осужденного должно быть зачислено не менее 25% его заработка.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что, как и в РФ, из заработной платы осужденных, как правило, вычитываются расходы на содержание осужденного и возмещение причиненного вреда. Возможно ограничение размера удержания. Так, в Италии это не более 2/5 всей заработной платы. Остальные деньги заключенный вправе расходовать на личные нужды. В некоторых странах (например, во Франции) ¼ часть заработной платы

направляется в резервный фонд, средства которого передаются осужденному при его освобождении, а $\frac{1}{4}$ – в гарантый фонд, из которого покрываются штрафы и судебные издержки [24, с. 54–55]. Отдельные специалисты довольно критично оценивают данный порядок удержаний. Так, Н.Н. Дерюга и А.Я. Петров считают, что если будет задействован такой механизм взысканий, всякая зарплата будет сведена к минимуму [19, с. 84]. Вместе с тем, распространение на отношения по удержанию из заработной платы осужденных трудового законодательства с оставлением 50% дохода у осужденного сделает невозможным удовлетворение требований по возмещению вреда, причиненного потерпевшим.

Таким образом, в России, так и в зарубежных странах труд осужденных к лишению свободы обладает значительными особенностями, поэтому отношения по привлечению лиц, осужденных к лишению свободы, к труду отождествлять их с трудовыми отношениями не представляется возможным.

Особенности проявляются по всем условиям труда осужденных и обусловлены содержанием их правосубъектности в связи с осуждением к лишению свободы, поэтому отношения по привлечению осужденных лик к труду должны быть урегулированы исключительно уголовно-исполнительным законодательством без субсидиарного применения трудового законодательства. Полагаем, что глава 14 УИК РФ «Труд, профессиональное образование и профессиональное обучение осужденных к лишению свободы» должна быть дополнена соответствующими изменениями, регулирующими отношения по привлечению осужденных к лишению свободы к труду, с исключением из ст.ст. 103–105 слов «в соответствии с законодательством Российской Федерации о труде».

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 года // Российская газета. – 1993. – 25 декабря.
2. Всеобщая декларация прав человека. Принята Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 года // Российская газета. – 1995. – 5 апреля.
3. Международный пакт о гражданских и политических правах // Ведомости ВС СССР. – 1976. – №17. – Ст. 291.
4. Конвенции МОТ №29 «Относительно принудительного или обязательного труда» // Ведомости ВС СССР. – 1956. – №13. – Ст. 279.
5. Минимальные стандартные правила обращения с заключенными // Советская юстиция. – 1992. – №2, 3.
6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. №197-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2002. – №1. – Ч. 1. – Ст. 3.
7. Уголовно-исполнительный кодекс РФ от 8 января 1997 г. №1-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1997. – №2. – Ст. 198.
8. Распоряжение Правительства РФ от 14 октября 2010 г. №1772-р «Об утверждении Концепции развития уголовно-исполнительной системы РФ до 2020 г.» // Собрание законодательства РФ. – 2010. – №43. – Ст. 5544.
9. Распоряжение Правительства РФ от 27 октября 2007 г. №1499-р // Российская газета. – 2007. – 31 октября.
10. Приказ Минюста России от 3 ноября 2005 года №205 «Об утверждении Правил внутреннего распорядка исправительных учреждений» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2005. – №47.

11. Определение Конституционного Суда РФ от 17 июня 2010 г. №805-О-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Акопяна Григория Васильевича на нарушение его конституционных прав частью третьей статьи 99 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации». Документ официально не опубликован. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
12. Определение Конституционного Суда РФ от 22 января 2014 г. №111-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Ресина Андрея Игоревича на нарушение его конституционных прав статьей 103 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации и статьей 157 Трудового кодекса Российской Федерации». Документ официально не опубликован. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
13. Проект Общей части УИК РФ. Размещен на сайте Научно-образовательного центра «Проблемы уголовно-исполнительного права» МГУ имени М.В. Ломоносова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.law.msu.ru/structure/kaf/ugol-pr> (дата обращения: 02.09.2016).
14. Багреева Н. Пенитенциарная система Финляндии // Преступление и наказание. – 1995. – №8.
15. Бурцев А.Н. Правовое регулирование труда заключенных в ФРГ // Управление персоналом. – 2007. – №5.
16. Бурцев А.Н. Правовое регулирование труда заключенных в ФРГ // Трудовое право. – 2007. – №3.
17. Вопросы тюремной политики европейских стран: Сборник материалов. – Красноярск: КрВШ МВД России, 1997.
18. Губенко А. Регулирование труда осужденных к лишению свободы // Законность. – 2005. – №11.
19. Дерюга Н.Н. Принцип обязательности труда для осужденных и его развитие в Уголовно-исполнительном кодексе России / Н.Н. Дерюга, А.Я. Петров // Государство и право. – 1998. – №4.
20. Еремина С.Н. Возможность реализации права на труд осужденными к лишению свободы // Юридический мир. – 2013. – №8.
21. Жумабаев К.А. Принципы и формы организации труда осужденных к лишению свободы // Уголовно-исполнительная система: право, экономика, управление. – 2009. – №1.
22. Зенина Н.В. Характеристика правового регулирования труда осужденных к лишению свободы / Н.В. Зенина, Е.В. Павлова, Ю.Н. Строгович // Российский следователь. – 2015. – №4.
23. Конституции зарубежных стран: Учебное пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Кluвер, 2003.
24. Киреев Ю.А. Обеспечение трудовой занятости осужденных к лишению свободы в зарубежных странах: Пособие / Ю.А. Киреев, Л.И. Транчук, В.В. Хруев. – М.: ВНИИ МВД России, 1998.
25. Марина Е.А. Правоограничения общегражданского статуса осужденных к лишению свободы // Российский следователь. – 2007. – №19.
26. Павлова Е.В. Организация труда осужденных к лишению свободы // Российский следователь. – 2015. – №10.
27. Репринцев Д.Д. Правовое регулирование труда лиц, осужденных к лишению свободы // Трудовое право. – 2012. – №5.
28. Смирнов А.Б. Проблемы правового статуса осужденных к лишению свободы в контексте требования Конституции РФ и Всеобщей декларации прав человека // Уголовно-исполнительная система: право, экономика, управление. – 2009. – №2.
29. Слепцов И.В. Пенитенциарная система Франции (краткий обзор) // Уголовно-исполнительная система: право, экономика, управление. – 2009. – №2.
30. Уголовно-исполнительное право: Учебник: В 2 т. Т. 2: Особенная часть / Под общ. ред. Ю.И. Калинина. – М. – Рязань: Логос: Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний, 2006.

31. Шамсунов С.Х. Современные проблемы организации труда и социальной реабилитации осужденных с учетом требования международных стандартов // Уголовно-исполнительская система: право, экономика, управление. – 2006. – №5.

32. Шлыков В.В. Начальник исправительного учреждения в механизме трудовой адаптации осужденных // Уголовно-исполнительская система: право, экономика, управление. – 2007. – №5.

Гаращук Ольга Алексеевна
аспирант
ФГБОУ ВО «Российский университет
транспорта (МИИТ)»
г. Москва

DOI 10.21661/r-464792

О НЕОБХОДИМОСТИ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ СОВРЕМЕННЫХ ПРАКТИКУЮЩИХ ЮРИСТОВ

Аннотация: статья касается актуального для современных условий вопроса нехватки теоретических знаний в области права практикующими специалистами, в особенности в бизнес-среде. Автор также рассматривает целостный подход к решению поставленных задач в юридическом контексте в целом.

Ключевые слова: практикующий юрист, правовая наука, теоретическая база, правовые риски, типовые задачи, подготовка документов.

Одним из наиболее актуальных проблем современной правовой науки остается вопрос взаимодействия ее теоретической и практической составляющей. Ввиду большого спроса на практикующих специалистов в сфере юриспруденции со стороны бизнес-сообщества на второй план зачастую отходит значимость базовой теоретической основы, без которой, тем не менее, невозможно решить ни одну правовую задачу. Кроме того, к юристам в настоящее время обычно относят также специалистов, которые в общем виде имеют отношение к работе с документами, однако не владеют даже элементарной теоретической подготовкой по юриспруденции: кадровых сотрудников, делопроизводителей, банковских специалистов. Между тем, даже в случае если данные сотрудники прошли что-то наподобие экспресс-курса по основам права, маловероятно, что они будут в состоянии предоставить грамотную консультацию именно по правовым аспектам деятельности. Попробуем определить, насколько теоретическая подготовка важна современным специалистам в сфере юриспруденции.

Получить профессию юриста в настоящее время стало модно и престижно. Существует стереотип, что при наличии диплома о присвоении данной квалификации потенциальная заработка плата подлежит автоматическому росту и индексации вне зависимости от текущей ситуации на рынке труда. Кроме того, принято считать, что даже в случае если человек не устроится на работу юристом как таковым, один уже факт того, что он имеет соответствующий диплом служит некоей гарантией, что он в

любом виде будет востребован. Тем не менее, как показывает практика, так случается далеко не всегда.

Юриспруденция – одна из древнейших наук, истоки которой восходят ко временам Древнего Рима и Византийской империи [1]. Изначально ее целью было обеспечение порядка и систематизация существующих общественных отношений в зарождавшемся государстве, благодаря чему за ней закрепилась роль прежде всего как обслуживающей, «сервисной» отрасли науки, между тем неразрывно связанной с практической составляющей. За долгие годы сбора, хранения и систематизации практического опыта по совершенно различным направлениям отраслей уже современного права юридическая наука также сформировала фундаментальную теоретическую базу, без знания, а что еще более важно – без глубокого понимания которой невозможно грамотно решить ни одну даже самую простую задачу. Безусловно, в случае если речь идет о какой-либо типовой операции, которой сотрудник занимается ежедневно, будь то заполнение типовых форм документов, их сбор, прошивка и подготовка для нотариального удостоверения вовсе необязательно владеть в совершенстве азами римского права. В данном случае решение поставленных задач будет целиком и полностью зависеть от навыков конкретного специалиста, которые сформировались за время осуществления им соответствующего функционала. Тем не менее, изначально сама схема решения в любом случае имеет под собой четко обоснованный юридический базис. Проблема современных юристов во многом заключается в том, что, имея многолетний практический опыт и навыки решения тех или иных актуальных и насущных задач, они редко задумываются о теоретических основах. В результате, как только на определенном этапе существующий механизм решения становится нежизнеспособным (к примеру, вносятся изменения в применимое законодательство или в результате административной реформы происходит перераспределение полномочий государственных органов), для того, чтобы построить новый алгоритм требуется не только время, но и негативный практический опыт (отказов, приостановок, воз-вратов), которого можно было бы избежать, если бы с самого начала юрист задавался вопросом, не как, а почему.

Безусловно, никто не отрицает того факта, что в силу бурного развития правовой науки не может не играть роль узкая специализация профессио-нала в конкретном вопросе. Кроме того, как было уже сказано выше, в настоящий момент юриспруденция не ограничивается только обеспечением деятельности государственно-управленческого аппарата, а также связанных с ними органов (нотариата, адвокатуры). В условиях рыночной экономики значительный объем юридического функционала приходится на правовые направления, обслуживающие предпринимательскую дея-тельность, ввиду чего возникла практика формирования большого коли-чества отраслей права, одновременное существование которых ранее счи-талось взаимоисключающим. Так, сейчас можно говорить об успешном функционировании конкурентного, маркетингового, банковского права – комплексные отрасли, которые содержат в себе нормы как гражданского, так и административного законодательства [2]. Налоговое право является ярким примером одной из наиболее сложных и разносторонних отраслей, которая, с одной стороны, во многом основывается на экономической теории и экономических знаниях, а с другой – затрагивает такие

противоречивые вопросы, как налоговая оптимизация и налоговое планирование, в особенности, в международном контексте. Тем не менее, настоящий юрист всегда будет искать прежде всего базовую теоретическую задачу, которая может быть решена только путем построения умозаключений на основании имеющихся в его распоряжении сведений. Даже если задача на первый взгляд может показаться совершенно типовой и не требующей особых усилий для ее решения, грамотный юрист всегда будет настроен на то, чтобы найти как можно больше вопросов и на всех них постараться получить ответы, причем не только в законодательстве, но и актуальной судебной практике, комментариях, научной литературе, интернет-форумах практикующих юристов, словом, по максимуму изо всех доступных источников, соответствующих критерию достоверности и актуальности. Также, благодаря современным технологиям, нельзя не упомянуть такой способ получения информации, как интернет или телефонные консультации, онлайн обращения в государственные органы [3], запросы по электронной почте по интересующим вопросам в адрес уполномоченных лиц. Несмотря на то, что данные средства могут существенно облегчить задачу практикующему специалисту, тем не менее, надо учитывать их вторичный характер. Изначально необходима постановка базовых юридически значимых вопросов, касающихся правомерности решения в целом, существующих рисков правового характера, а также иных видов рисков в поле разумной осмотрительности юриста, имеющихся ограничений для воплощения предложенного решения, анализ имеющейся судебной практики, в том числе с учетом наличия противоречий в толковании или правоприменении тех или иных норм права. И только после этого допустимо переходить к практической части решения вопроса, в том числе, исходя из личного опыта юриста, его коллег, интернет-ресурсов в свободном доступе и т. п.

Таким образом, прежде чем обратиться за решением к конкретному специалисту заинтересованному лицу прежде всего рекомендуется узнать, насколько оно находится в компетенции соответствующего специалиста, а также насколько важно получить именно правовое, юридически обоснованное и грамотное решение. К сожалению, не всегда громкие наименования на вывесках, а также положения в топ-рейтингах изданий СМИ может гарантировать качественную проработку вопроса даже в силу того, что сотрудник в принципе не может обладать необходимыми познаниями в области права и юриспруденции в целом.

Список литературы

1. Покровский И.А. История римского права / А.Д. Рудоквас. – М.: Статут, 2004. – 540 с.
2. Алексеев С.В. Маркетинговое право. – М.: Норма, 2004 – 640 с.
3. Электронная приемная ФНС России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/service/obr_fts/ (дата обращения: 11/10/2017).
4. Интернет приемная Генеральной прокуратуры Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ipriem.genproc.gov.ru/contacts/ipriem/> (дата обращения: 11/10/2017).

Глобенко Оксана Александровна
канд. юрид. наук, доцент, заведующая кафедрой
Чмеленко Илья Александрович
студент

ФГБОУ ВО «Московский технологический университет»
г. Москва

К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННОЙ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЕ РОССИИ

Аннотация: статья рассматривает специфику современной правовой культуры России, ключевой составляющей которой является правосознание. В работе детально проанализировано понятие «правовая культура».

Ключевые слова: правовая культура, правовое сознание, современная Россия, правовые тенденции.

В России до сих пор актуальна задача строительства гражданского общества, где будут уважать мораль, законы, принципы справедливости и гуманизма. Такому обществу присуща высокоразвитая правовая культура, которая является частью всеобщей культуры, «впитавшей» мировой опыт и правовые ценности государства. Возможность существование гражданского общества возможна при условии того, что его члены, имеют высокий уровень интеллектуального и социального развития. Люди свободны в своем выборе, и самостоятельно отвечают за свое поведение.

Правовая культура взаимодействует и опирается на правосознание, субъектирующим ее достижения. Но правовая культура шире правосознания, поскольку включает не только социально-психологические его элементы, но и юридически значимое поведение людей и материальные правовые ценности. Элементами правовой культуры является правосознание народа, навыки и умения использования права в деятельности граждан и социальной практике. При неразвитой правовой культуре, правосознание изменяется и ведет к правовому нигилизму и правонарушаемости. Нигилизм существует на индивидуальном уровне как образ действия и состояние ума. На сегодняшний день, россиянам свойственно исключительно своеобразное отношение к нормам закона, которые уходят корнями в историю.

Историческое прошлое россиян, отличается от исторического прошлого Европы и Запада, где привыкли четко подчиняться законам. По мнению ученых – исследователей, для европейцев, закон – это правило, которому необходимо следовать. Однако, россияне видят в нем так называемую дистанцию, которую необходимо сохранять. Правовое сознание россиян, ввиду кризисности и нестабильности [3, с. 177] окружающей действительности подвержено различным деформациям. Это является основой для правонарушений, и, вследствие этого, несет огромный ущерб стране. Правовой нигилизм [1, с. 245] быстро проник во все сферы жизни общества, и в первую очередь во власть, начала формироваться коррупция в современном ее варианте, которая стремительно развивается и негативно влияет на общество.

В правовой культуре, как и в правосознании можно выделить следующие виды: правовую культуру должностных лиц; индивидуальную и групповую; правовую культуру общества. Правовая культура общества охватывает в большей степени духовную сферу общества жизни людей,

накопленные ценности, памятники и др. Правовая культура признана решать противоречия. Большое количество общностей в государстве, предполагает два взаимодействующих способа организации социальной жизни – политическую власть и культуру.

Правовая культуры в тоталитарном обществе заполнялось советской идеологией, ориентированной на манипулятивность правосознания, [2, с. 230] которая формировалась партийно-государственным аппаратом. Созданный миф политической защищенности граждан, блокировал институт социальной защиты и стремление выработке правовой грамотности населения.

Тем не менее, отход от официальной идеологии в современности не предполагает сворачивание идеологической деятельности государства [5, с. 74]. Напротив, средства массовой информации [4, с. 73] ввиду их современного развития и общедоступности разновекторной информации, в них содержащейся, учитывая тенденции глобализации, играют не меньшую, а, быть может и большую роль в формировании современной правовой культуры россиян.

Список литературы

1. Глобенко О.А. Деформированное правосознание как угроза юридической безопасности / О.А. Глобенко, А.А. Ильягueva, Е.Б. Портная, Н.А. Шеяфетдинова // Научное и образовательное пространство: перспективы развития: Материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 29 янв. 2017 г.). – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 244–246.
2. Глобенко О.А. Правовая информированность и манипулятивность применительно к правовому сознанию / О.А. Глобенко, А.А. Ильягueva, Е.Б. Портная, Н.А. Шеяфетдинова // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития: Материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 26 февр. 2017 г.). – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 229–232.
3. Глобенко О.А. Стагнация применительно к правосознанию / О.А. Глобенко, А.А. Ильягueva, Е.Б. Портная, Н.А. Шеяфетдинова // Научные исследования: от теории к практике: Материалы XI Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 12 февр. 2017 г.). В 2 т. Т. 2. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – №1 (11). – С. 176–178.
4. Шеяфетдинова Н.А. Особенности воздействия средств массовой информации на формирование правосознания // Юристъ-правоведъ. – 2001. – №2. – С. 72–75.
5. Шеяфетдинова Н.А. Идеологическая функция государства в современных условиях // Право и образование. – 2014. – №11. – С. 74–75.

Дежкина Юлия Александровна
магистрант
НОУ ВО «Международный институт
экономики и права»
г. Москва

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ПРАВ РЕБЕНКА

Аннотация: проблема прав ребенка рассматривалась и рассматривается многими учеными, педагогами, социологами, психологами, юристами, но в основном в узком, отраслевом аспекте. Недостаточно внимания уделяется теоретической стороне правового статуса ребенка. В данной статье рассматривается понятие прав ребенка и различные их классификации.

Ключевые слова: ребенок, право, классификация прав, права ребенка.

Проблема реализации прав ребенка существовала в России во все времена, к сожалению, она не решена и сегодня. Социально-экономическая

ситуация в стране диктует острую необходимость в разработке научно-обоснованного комплекса мер, наделяющих ребенка правами, гарантирующими гармоничное развитие его личности и создающих систему правовых условий для реализации этих прав.

Конвенция о правах ребенка в ст. 1 определяет под ребенком каждое человеческое существо до достижения 18-летнего возраста, если по закону, применимому к данному ребенку, он не достигает совершеннолетия ранее. В свою очередь, ст. 54 СК РФ признает ребенком лицо, не достигшее возраста восемнадцати лет (совершеннолетия). Аналогичный подход закреплен в ст. 1 Федерального закона от 24 июля 1998 г. №124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» [2].

В настоящее время ребенок признается полноправным субъектом правоотношений, обладающим совокупностью прав, предусмотренных Конвенцией о правах ребенка, Семейным кодексом РФ и иными нормативными правовыми актами. «До принятия Семейного кодекса РФ права детей рассматривались сквозь призму правоотношений родителей и детей. Дети при этом часто в силу своей недееспособности оказывались не в положении самостоятельных носителей прав, а в положении пассивных объектов родительской заботы» [4, с. 186.]. Таким образом, не ставится под сомнение наличие у ребенка прав. Но есть потребность исследовать вопрос по использованию ребенком своих прав в связи с тем, что ребенок, ввиду его физической и умственной незрелости самостоятельно осуществлять свои права, возникшие у него с момента рождения, не может.

Специалисты в области конституционного права, учитывая права ребенка в международно-правовых актах и акцентируя внимание на Конвенции о правах ребенка, предлагают подразделить права ребенка на следующие группы:

1. Права ребенка на жизнь, имя, равенство в осуществлении других прав.
2. Права ребенка на семейное благополучие.
3. Права на свободное развитие личности.
4. Права, обеспечивающие охрану здоровья ребенка.
5. Права на образование и отдых.
6. Право на защиту от эксплуатации, античеловеческого содержания и обращения [5, с. 78.].

На наш взгляд, данная классификация учитывает не все права, принадлежащие ребенку. Так, в ней отсутствует право ребенка на получение содержания со стороны родителей. Если автор включает это право в группу прав ребенка на семейное благополучие, то можно говорить о том, что у ребенка, помещенного в детское воспитательное учреждение в связи с лишением родителей родительских прав, соблюдаются право на семейное благополучие, так как родители лишены только прав, а обязанности содержать своего ребенка, уплачивать алименты за ними сохранились. Включение права на содержание в группу прав на защиту от античеловеческого содержания тоже вызывает некоторое недоумение. Представляется, что содержание родителями ребенка на уровне, который сложно признать достойным, будет соответствовать указанному праву ребенка.

Полагаем, что в целях наиболее глубокого понимания института прав ребенка в семейном и гражданском праве следует использовать, во-первых, классификацию прав на личные и имущественные права,

закрепленную ГК РФ. Во-вторых, следует использовать классификацию прав ребенка, предусмотренную СК РФ. Для осуществления охраны и защиты различных прав ребенка требуются различные правовые механизмы. На наш взгляд, все права несовершеннолетнего с момента рождения могут осуществляться только через представителя, который является субъектом, исполняющим обязанности по реализации прав ребенка, который выступает в качестве потребителя предоставляемых ему благ.

В семейном и гражданском праве права несовершеннолетних подразделяются на личные неимущественные и имущественные. Данный порядок прав обусловлен расположением норм о правах ребенка в СК РФ: ст.ст. 54–59 – личные неимущественные права ребенка. Ст. 60 СК РФ – имущественные права ребенка. Необходимо отметить, что в ст. 2 ГК РФ перечисление этих прав происходит в обратном порядке. На наш взгляд, такое положение вещей никоим образом не говорит о степени значимости тех или иных прав.

По мнению А.М. Нечаевой, личные права ребенка – право жить и воспитываться в семье, право на общение с родителями и другими родственниками, право на свою защиту, право выражать свое мнение, право на имя, отчество и фамилию – относятся к числу собирательных, имеющих разное содержание, преследующих неодинаковые цели [7, с. 219]. В свою очередь, Л.О. Красавчикова, определяющая эти права как обеспечивающие социальное существование гражданина, объединяет все личные неимущественные права ребенка в единое целое, так как все они отображают нахождение ребенка в социальной среде, проявление его как индивида.

Перечень личных неимущественных прав ребенка, предложенный А.М. Нечаевой, является полным и исчерпывающим. Ее позицию разделяют и другие ученые – Л.М. Пчелинцева, Л.Ю. Грудицына, Ю.Ф. Беспалов и др.

При анализе прав ребенка следует упомянуть и право на образование, заключающееся в возможности получения дошкольного, основного общего образования, и обязанность родителей по обеспечению получения детьми основного общего образования, закрепленные в ст. 43 Конституции России. Общественные отношения, возникающие в сфере образования в связи с реализацией права на образование, являются предметом регулирования Федерального закона от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [3]. Одной из основных задач указанного Закона является обеспечение и защита конституционного права на образование.

Право ребенка на общение с родителями и другими родственниками, так же, как и право на воспитание и проживание в семье, наполнено морально-этическим и нравственным содержанием. Известно, что связь поколений, передача опыта от старших членов семьи к младшим влияет на социализацию и становление личности ребенка. Однако принудить ребенка общаться с родителями, дедушками, бабушками, братьями, сестрами, с которыми не были установлены или были разорваны соответствующие семейные связи, не может никто. По нашему мнению, общение с ребенком, например, отдельно проживающего родителя, без желания ребенка ведет к нарушению его прав. Вместе с тем, регламентация данного права действующим семейным законодательством носит незавершенный

характер. Нарушение права ребенка на общение может выразиться в двух ситуациях.

Во-первых, когда один из родителей не общается с ребенком. В данном случае говорить о защите права ребенка на общение сложно. Обязать родителя ребенка общаться с ребенком практически невозможно. Нежелание может породить негативное отношение родителя к ребенку, что может отрицательно сказаться на физическом и психическом здоровье ребенка. Самоустраниние родителя от общения с ребенком может стать одним из поводов для лишения родителя родительских прав.

Другой вид нарушений возникает в тех ситуациях, когда ребенок при нуждается к общению с родителем. В этом случае, по нашему мнению, имеет место осуществление родителем своего права на общение с ребенком в противоречии с интересами ребенка (ст. 65 СК РФ), что может быть квалифицировано как недобросовестное осуществление родительских прав или даже злоупотребление ими (ст. 10 ГК РФ).

Порядок общения ребенка с отдельно проживающим родителем может быть установлен соглашением родителей о порядке осуществления родительских прав отдельно проживающим родителем (ст. 66 СК РФ). Заключение такого соглашения, а тем более его исполнение против воли ребенка нарушает права ребенка на выражение мнения при решении в семье любого вопроса, затрагивающего интересы ребенка (ст. 57 СК РФ).

Право ребенка на выражение своего мнения заключается в возможности ребенка свободно выражать свои взгляды по всем вопросам, затрагивающим его интересы, и учета взглядов ребенка при принятии решения по такому вопросу. Учет мнения ребенка должен производиться в соответствии с возрастом и зрелостью ребенка (ст. 12 Конвенции о правах ребенка).

Таким образом, право ребенка на общение регулируется нормами морали и защищается с помощью норм гражданского законодательства. Право ребенка на выражение мнения, когда это мнение приводит к возникновению, изменению или прекращению прав, регулируется гражданским законодательством.

Право ребенка на имя установлено гражданским законодательством (ст. 19 ГК РФ) и включает в себя право на фамилию, имя и отчество, под которыми ребенок (гражданин) приобретает и осуществляет права и обязанности. Семейное законодательство регулирует порядок присвоения имени (ст. 58 СК РФ), нормы о присвоении имени ребенку также содержатся в Федеральном законе от 15 ноября 1997 г. №143-ФЗ «Об актах гражданского состояния» [1].

Право ребенка на защиту является комплексным правом, включающим в себя как материальные, так и процессуальные аспекты.

С одной стороны, право ребенка на защиту выражается в представлении родителями интересов ребенка в любых правоотношениях тогда, когда ребенок в силу своего возраста и объема дееспособности не может самостоятельно реализовывать свои права, а родители, исполняя свои обязанности, помогают ребенку использовать права, тем самым защищая его от возможных негативных последствий в результате неиспользования права.

С другой стороны, при непосредственном нарушении прав ребенка родители, опекуны, попечители, приемные родители, орган опеки и

попечительства, прокурор обязаны, а сам ребенок может обращаться в компетентные органы за защитой прав. Таким образом, право ребенка на защиту находит полное отражение в нормах гражданского и гражданского процессуального законодательства и полностью соответствует регулированию в семейном законодательстве.

Вторая большая группа прав ребенка – это имущественные права, которые предоставляют ребенку возможность иметь материальные блага, необходимые для удовлетворения его материальных и духовных потребностей [6, с. 22].

К имущественным правам ребенка относится право на получение содержания со стороны своих родителей, право на получение алиментов от родителей в случае непредставления содержания со стороны родителей, право на получение алиментов от своих трудоспособных совершеннолетних братьев и сестер, дедушки и бабушки в случае невозможности получения содержания от своих родителей, если указанные братья, сестры, дедушки и бабушки обладают необходимыми средствами (ст.ст. 80, 93, 94 СК РФ).

На наш взгляд, право на получение содержания шире, чем право на получение алиментов. Содержание – это предоставление и расходование денежных средств для обеспечения ребенку необходимого достойного уровня жизни, удовлетворение всех его потребностей, включая расходы на питание, одежду, образование, обеспечение жилым помещением и пользование жилищно-коммунальными услугами, отдых и досуг, развитие, а также иные расходы, которые родители считают необходимыми для своего ребенка. Содержание предоставляется ребенку добровольно и в размере, не установленном законом. В каждом конкретном случае родитель сам определяет необходимый и достаточный уровень предоставления содержания каждому из своих детей, который не определяется в долях к доходу родителей. Алименты – это денежные средства, выплачиваемые на содержание ребенка в размере и порядке, определяемым судебным приказом, решением суда или соглашением об уплате алиментов.

Наша точка зрения о соотношении понятий «содержание» и «алименты» находит подтверждение в научной и учебной литературе.

Еще одним имущественным правом ребенка является право собственности ребенка на полученные им доходы. К этим доходам могут относиться стипендия, заработка плата, авторский и исполнительский гонорары, доходы от участия в обществах и товариществах, от занятия предпринимательской деятельностью, проценты по вкладам, сделанным на имя ребенка, и т. д. Спорным является вопрос об отнесении алиментов к доходам ребенка.

Имущественным правом ребенка является право собственности на имущество, полученное им в дар, в порядке наследования, по иным безвозмездным сделкам, приобретенное на средства ребенка. Также к имущественным правам относится право ребенка на владение и пользование имуществом родителей с их согласия.

Анализ имущественных прав ребенка позволяет сделать вывод, что они не обладают спецификой, поэтому могут и должны быть рассмотрены через призму гражданского законодательства.

Правовое регулирование прав ребенка имеет место также в таких отраслях современного российского права, как: трудовое,

административное, уголовное и т. д. Но только в них главный упор делается не на нормативном закреплении прав, а на их обеспечении, т.е. охране, защите и гарантированности. Поэтому и наиболее употребительными здесь терминами являются такие, как гарантии, охрана труда работников в возрасте до 18 лет, особенности ответственности несовершеннолетних и т. п.

Список литературы

1. СЗ РФ. – 1997. – №47. – Ст. 5340.
2. СЗ РФ. – 1998. – №31. – Ст. 3802.
3. СЗ РФ. – 2012. – №53. – Ч. 1. – Ст. 7598.
4. Антокольская М.В. Семейное право / М.В. Антокольская. – М.: Норма, 2013. – 432 с.
5. Бутько О.В. Правовой статус ребенка: Теоретико-правовой анализ: Дис. ... канд. юрид. наук. – Краснодар, 2004.
6. Левушкин А.Н. Правовое регулирование имущественных отношений в семье по законодательству Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Ульяновск, 2004.
7. Нечаева А.М. Семейное право. Курс лекций / А.М. Нечаева. – М.: Юрайт, 2016. – 314 с.
8. Классификация прав ребенка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakoniporjadok.my1.ru/publ/5-1-0-9996> (дата обращения: 17.10.2017).

Захарова Елизавета Денисовна
студентка

Институт права
ФГБОУ ВО «Самарский государственный
экономический университет»
г. Самара, Самарская область

Калашникова Елена Борисовна
канд. ист. наук, доцент

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

ПРОБЛЕМЫ ЮВЕНАЛЬНОЙ ЮСТИЦИИ В РОССИИ В НАЧАЛЕ ХХ ВЕКА

Аннотация: статья посвящена исследованию вопросов уголовного преследования несовершеннолетних в начале XX века. В работе также рассмотрены особенности первых судов для несовершеннолетних.

Ключевые слова: ювенальная юстиция, преступление, несовершеннолетние, судопроизводство.

Начало XX в. в России отмечалось ростом уровня преступности, чему способствовали революция 1905–1907 гг. и Первая мировая война.

В эти годы резко возросло количество преступлений, особенно имущественных. Имущественные преступления и в мирное время составляли большинство правонарушений: «По статистике русских исправительно-заключительных заведений за 1911–1915 гг. (...) имущественные преступления... давали 83%, нищенство и бродяжничество – 8% и остальные преступления около 3%» [1, с. 39].

В 1901 году по инициативе графини А. Е. Комаровской в Санкт-Петербурге было основано Общество попечения о несовершеннолетних, подвергшихся личному задержанию. Общество насчитывало около 100 членов, среди почетных членов были министр юстиции Н.В. Муравьев и митрополит Антоний. В конце этого же года общество открыло приют для мальчиков 10–17 лет, находившихся под стражей в период следствия или ожидания суда.

Правила об устройстве таких заведений были приняты еще в конце 1866 г.; спустя 40 лет, в декабре 1907 г., вышло Положение о воспитательно-исправительных учреждениях (ВИУ), в котором определялось, что воспитательно-исправительные заведения для несовершеннолетних состоят под Высочайшим покровительством Его Императорского Величества. ВИУ учреждаются для нравственного исправления помещаемых в них несовершеннолетних и подготовления их к честной и трудовой жизни. Заботясь о религиозно-нравственном, умственном и физическом развитии своих воспитанников, дают им первоначальное общее образование, а также практические познания, которые доставили бы им возможность снискивать себе средства к существованию.

На съезде представителей ВИУ 1908 года была высказана идея создания особых судов для несовершеннолетних. В октябре этого же года на заседании Санкт-Петербургского общества патроната «по инициативе председателя общества проф. И. Я. Фойницкого была избрана комиссия по вопросу о введении в России особого суда по делам о несовершеннолетних» [2, с. 7]. Юридическая комиссия и мировой съезд 29 октября 1909 г. приняли без всяких изменений проект комиссии общества патроната.

Городская дума Санкт-Петербурга выделила необходимые средства на создание и функционирование такого суда, а мировой суд избрал на должность особого судьи по делам о несовершеннолетних Н.А. Окунева. «С 1 ноября 1909 г. началось слушание дел о несовершеннолетних, особо от других, в камере Н.А. Окунева, а с 21 января 1910 г. был торжественно открыт и начал свою деятельность в особом помещении санкт-петербургский суд для несовершеннолетних» [2, с. 9].

Нормативной базой для деятельности судов для несовершеннолетних служил Закон об ответственности малолетних и несовершеннолетних от 02.06.1897 г [4], так как отдельного закона о «детских» судах не было. Особенность судов для малолетних – исключение гласности (кроме оглашения приговора), упрощение форм и обрядов производства, присутствие при разбирательстве поручителей, которые также принимали участие в предварительном следствии.

Суды для несовершеннолетних явились результатом продолжительного и имеющего глубокие корни в потребностях этого движения, направленного на улучшение физического и нравственного состояния подростков, беспризорных и впавших в преступность. В основе их лежит мысль о создании особого центра, знакомого с особенностями детского возраста и принципами педагогики» [2, с. 162].

В 1913 году было создано Общество правовой охраны несовершеннолетних. Весной 1916 года общество совместно с Всероссийским Союзом Городов созвало в Москве Всероссийское совещание по вопросам признания детей в связи с войной. В Петрограде, Москве, Киеве и других

городах возникли добровольные попечительские организации при судах для малолетних.

К 1917 году «детские» суды уже функционировали в Петрограде, Москве, Харькове, Киеве, Одессе, Либаве, Риге, Томске, Саратове.

Э. Б. Мельникова в своей книге отмечала недолгую деятельность судов для несовершеннолетних, при этом «в русской дореволюционной и советской юридической литературе 20-х годов деятельность этих судов оценивалась очень высоко» [3, с. 30].

После Октябрьской революции суды для малолетних прекратили свою деятельность.

Список литературы

1. Борьба с преступностью в детском и юношеском возрасте: (социально-правовые очерки) / П.И. Люблинский, проф. Петроградского гос. ун-та. – М.: Юридическое изд-во Наркомюста, 1923. – 300 с.
2. Люблинский П.И. Суды по делам несовершеннолетних в России // Журнал Министерства юстиции. – 1910. – Июнь.
3. Мельникова Э.Б. Правосудие по делам несовершеннолетних: история и современность. – М., 1990.
4. Уложение о наказаниях уголовных и исправительных. – СПб., 1916.
5. Иванова Н.М. Из истории ювенальной юстиции в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.procuror.spb.ru/k725.html> (дата обращения: 16.10.2017).

Иваненко Игорь Николаевич

доцент

Григорян Алина Ашотовна

студентка

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

О РОЛИ КОНТРОЛЯ И НАДЗОРА В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Аннотация: в данной статье авторами рассмотрена роль контроля и надзора в государственном управлении. Представлены мнения различных учёных, выделена основная цель контроля в системе государственного управления.

Ключевые слова: контроль, государственное управление, надзор.

Формирование национальной модели гражданского общества и соответствующего ему демократического, социального, правового государства возможно лишь при условии комплексного системного реформирования всех сфер общественной жизни. Осознание и общественная потребность необходимости недопущения возможности преступных действий власти, и прежде всего ее узурпации, актуализирует научный и практический интерес к контролю и надзору в сфере публичной власти.

Сегодня все более значимой становится роль государственного контроля и надзора, от которых зависит не только соблюдение законности в

системе государственной власти, но и концептуальное обеспечение успешной стратегии государственного управления. В нашей стране проблема отсутствия обратной связи между обществом и государством существует уже много лет; власть противостоит обществу, подчиняет его себе.

Четкое определение места и роли контроля и надзора в общественных отношениях, надлежащая регламентация контрольной деятельности могут стать основой соблюдения норм права, существенно ослабить напряженность в отношениях между субъектом и объектом контроля. Сейчас встает проблема реорганизации как государственного, так и негосударственного контроля, ее решение требует комплексного подхода.

Контроль как функция государственного управления и, в частности, самих органов исполнительной власти осуществляется в тесной связи с другими управленческими функциями. Однако значимость контроля объясняется тем, что в последнее время наблюдается снижение исполнительской дисциплины, несоблюдение требований законодательства, а также прямые нарушения закона, которые препятствуют осуществлению эффективного государственного управления и выполнению главной задачи органов государственной власти – обеспечению соблюдения прав и свобод человека и гражданина. Контроль как средство, с помощью которого выявляются неправомерные действия и осуществляется противостояние возможным отклонениям от выбранного курса развития, существует столько, сколько существует само общество. Но до сих пор отсутствует однозначность относительно определения этого понятия. Контроль – это то, что делает «прозрачным» для общества деятельность государства, а для государства – внутренние общественные отношения. Во всем мире государства с различными формами правления осуществляют контроль и оказывают влияние на формирование отношений в обществе, при этом характер контроля и меры, которые его сопровождают, свидетельствуют о характере государственной власти и ее направленности, соответствия провозглашенным демократическим принципам развития [1].

Два основных значения термина «контроль» сводятся к следующему: а) определенная деятельность; б) субъекты соответствующей деятельности. Контроль, в частности, рассматривают как в узком, так и в более широком смысле. Узкое понимание в научной литературе сводится к пониманию контроля как проверки кого- или чего-либо. Выявляя отклонения и их причины, работники контроля определяют пути корректирования организации объекта управления, способы воздействия на объект с целью преодоления отклонений, устранения препятствий на пути оптимального функционирования системы. К содержанию контроля некоторые авторы причисляют также и определение причин и условий нарушений, выявление виновных и привлечение их к ответственности [2], раскрытие новых назревших проблем, а также обобщение передового опыта [3].

Надзор в государственном управлении не следует отождествлять с другими близкими по формам целями и видами деятельности. Надзор как функция практически являются двумя его видами, один из которых стал самостоятельным видом государственной деятельности, а второй организационно принадлежит к системе государственного управления, имея статус специальной деятельности, что соотносится с управлением как специфическая часть и целое [4].

Таким образом, контрольно-надзорная деятельность является неотъемлемым элементом деятельности государства. Государство осуществляет контроль и надзор в различных сферах деятельности: финансовом, бюджетном, административном и других [5]. Контроль и надзор осуществляется как над внутренними (внутриведомственными), так и над внешними элементами системы управления. Государственный контроль и надзор на макроуровне позволяет оценивать эффективность проводимой государственной политики, а на микроуровне – отслеживать исполнение действующих нормативных правовых актов и проводить оценку эффективности отдельных решений. Базовыми понятиями контрольно-надзорной деятельности, безусловно, являются «контроль» и «надзор».

Рассматривая функции государства как основные нормативно-регламентированные и организационно обеспеченные, направления ее деятельности, обусловленные главными, объективно необходимыми целями, которые отражают его сущность и социальное назначение, следует отметить, что в общей системе правовых форм деятельности современного государства, правовая надзорная функция государства занимает особое место. Она представляет собой отдельное, самостоятельное направление деятельности государства по установлению фактического выполнения правовых норм и устранению выявленных нарушений [6]. М. Студеникина по этому поводу отмечает, что сугубо надзорных органов не существует вообще, ведь на практике элементы государственного надзора и государственного контроля всегда сочетаются [7]. Некоторые справочные источники определяют содержание понятия «государственный надзор» непосредственно через понятие «контроль», рассматривая надзор как контроль вышестоящих органов за деятельностью подконтрольных им органов.

В законодательстве Российской Федерации понятие государственный контроль синонимично понятию надзор и определяется как «деятельность уполномоченных органов государственной власти... направленная на предупреждение, выявление и пресечение нарушений юридическими лицами, их руководителями и иными должностными лицами, индивидуальными предпринимателями, их уполномоченными представителями... требований, установленных... [законодательством Российской Федерации] посредством организации и проведения проверок, принятия мер по пресечению и... устранению последствий выявленных нарушений, а также деятельность уполномоченных органов государственной власти по систематическому наблюдению за исполнением обязательных требований, анализу и прогнозированию состояния исполнения обязательных требований при осуществлении деятельности юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями» [8].

Подходы к определению понятия «контроль» всегда были разнообразными. В своих трудах ученые характеризуют его как форму или вид деятельности, принцип, функцию. Большинство авторов рассматривает контроль как способ обеспечения законности и дисциплины.

Отметим, что «контроль в государственном управлении» и «контроль как функция государственного управления» – понятия близкие, но не тождественные. Контроль в государственном управлении или еще как его называют контроль в сфере государственного управления представляется таким, который осуществляется в отношении субъектов государственного

управления с целью обеспечения законности их деятельности, не касаясь при этом аналогичной деятельности относительно физических и юридических лиц. Учитывая эти соображения, контроль в государственном управлении включает в себя контроль как функцию государственного управления в той части деятельности, которая осуществляется субъектами государственного управления, а именно исполнительной властью. Однако осуществление контроля так сказать внешнего (вне управляющей системой) – в отношении физических или юридических лиц, не входит в содержание контроля в сфере государственного управления, но в то же время является одной из социально-ориентированных функций государственного управления. К тому же контроль в сфере государственного управления может осуществляться не только органами государственной власти. Да и государственный контроль, если не конкретизировать его содержание как функции государственного управления, осуществляемого органами государственной власти, может и не касаться управления. Таким образом, контроль в государственном управлении и контроль как функция государственного управления, частично совпадают по своему содержанию, однако содержит и такую часть деятельности, что имеет разное направление. В государственном управлении контроль распространяется на все сферы: хозяйственную, социально-культурную, административно-политическую деятельность и межотраслевое государственное управление. Объектом контроля как социально-ориентированной функции в рамках этого исследования являются общественные отношения, требуют определенного управленческого воздействия государства со стороны субъектов государственного управления, т.е. государственной службы. При этом субъект и объект контроля являются организационно обособленными. А вот объектом внутренне-ориентированной функции является непосредственно деятельность субъектов государственного управления (в подавляющем большинстве органов исполнительной власти), т. е. контроль происходит в рамках управляющей системы и его целью является предотвращение разрушения системы государственного управления, повышение эффективности исполнительно-распорядительной деятельности и обеспечение законности деятельности должностных лиц. Еще раз заметим, что функция контроля как внутренне-ориентированной функции по своему назначению также является деятельностью с контролем в государственном управлении и в этой своей содержательной части поглощается понятием контроля в государственном управлении.

По мнению Ю. Козлова, контроль включает в себя: надзор за функционированием соответственного подконтрольного объекта; получение объективной и достоверной информации о состоянии законности и дисциплины; принятие мер по предотвращению и устраниению нарушений. Что касается надзора, то, по мнению Ю. Козлова, надзор – это деятельность специальных органов отраслевого управления, государственных инспекций по осуществлению контроля за исполнением специальных правил и требований, установленных законами, постановлениями правительства, ведомственными актами и инструкциями самих инспекций [9].

По мнению Д. Бахраха, Г. Россинского, Ю. Старилова, следует различать собственно контроль, направленный на установление законности и целесообразности деятельности, и суженный контроль. Суженный контроль или надзор ограничивается только проверкой законности [10].

Н. Погодина, К. Карелин, проведя сравнительный анализ контроля и надзора, приходят к выводу о том, что понятие контроля является более широким, чем понятие надзора, и имеет свои, специфические, признаки; а органы, осуществляющие государственный контроль, наделены более широкими полномочиями, нежели надзорные органы [11].

Совершенно иную позицию занимает Ю. Андреева. Она считает, что контроль следует рассматривать в качестве одного из функциональных направлений деятельности органов исполнительной власти, в то время как надзор – в качестве основной профилирующей субъектно-определенной функции органов, специализированных в области надзора [12]. Надзор Ю. Андреева рассматривает как систему установленных законами и иными нормативными правовыми актами действий и мероприятий, осуществляемых специально уполномоченными органами исполнительной власти и их должностными лицами, направленных на обеспечение соблюдения законов и законности государственными органами и учреждениями, органами местного самоуправления, физическими и юридическими лицами.

Как справедливо отмечает Д. Комягин, отделение контроля от надзора подчеркивает особый характер последнего. Контрольная компетенция, в отличие от надзорной, всегда регламентирована максимально конкретно, имеет ясные границы.

М. Баанов определяет надзор как автономную форму юридической деятельности управомоченных субъектов, которая заключается в совершении ими в строгом соответствии со своей компетенцией и законом юридически значимых действий по разрешению на поднадзорных объектах конкретных юридических дел, возникающих в связи с неисполнением либо ненадлежащим исполнением законов государственными органами и должностными лицами, в целях обеспечения и укрепления законности и правопорядка, предупреждения и пресечения правонарушений, обеспечения прав и свобод граждан и охраняемых законом прав и интересов общества и государства. Следовательно, надзор предполагает проверку законности и обоснованности решений поднадзорных субъектов.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что контроль и надзор являются важными элементами в системе государственного управления. Делегирование все большей части полномочий в низшие системы управления и передача соответственно ответственности за принятие решений сверху вниз требуют усиления контроля и надзора в сфере государственного управления.

В условиях значительных изменений, происходящих в настоящее время в государстве и обществе, приоритетной является задача такого налаживания деятельности органов государственной власти, при котором их деятельность направлялась бы, прежде всего на обеспечение прав и свобод, законных интересов граждан и создание механизмов, которые могли бы их отстаивать, защищать. Изменение роли государства в обществе меняет и сущность, и назначение контроля, что касается, прежде всего, контроля в системе государственного управления.

Основной целью контроля в системе государственного управления является повышение эффективности управления путем анализа, проверки и направления деятельности субъектов управления согласно их задачам и установленных предписаний.

Список литературы

1. Большая юридическая энциклопедия / В.В. Аванесян, С.В. Андреева, Е.В. Белякова [и др.]. – М.: Экмо, 2007. – 688 с.
2. Козлов Ю.М. Административное право / Ю.М. Козлов. – М.: Юристъ, 1999. – 320 с.
3. Комягин Д.Л. Бюджетное право России: Учебное пособие / Под ред. А.Н. Козырина. – М.: Институт публично-правовых исследований, 2011. – 352 с.
4. Баранов М. Соотношение понятий «государственный контроль» и «государственный надзор»: теория и практика вопроса / М. Баранов // Право и жизнь. – 2014. – №189 (3). – С. 68–100.
5. Пожарский Д.В. Контрольно-надзорная функция современного государства: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01 / Д.В. Пожарский. – М., 2004. – 222 с.
6. Андреева Ю.А. Контроль и надзор: основные подходы к разграничению понятий / Ю.А. Андреева // Научный вестник Омской академии МВД России. – 2009. – №1 (32). – С. 55–60.
7. Студеникина М.С. Государственный контроль и применение административной ответственности как формы государственного регулирования экономическими процессами / М. С. Студеникина // Административно-правовое регулирование в сфере экономических отношений. – М.: Изд-во Академ. прав. ун-та, 2001. – С. 41–44.
8. Федеральный закон №294-ФЗ от 26 декабря 2008 года «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – Вып. 52. – Ст. 6249.
9. Административное право / Под ред. Ю.М. Козлова. – М.: Юридическая литература, 1968. – 575 с.
10. Бахрах Д.Н. Административное право: Учебник / Д.Н. Бахрах, Б.В. Россинский, Ю.Н. Старилов. – 3-е изд., пересм. и доп. – М.: Норма, 2008. – 816 с.
11. Погодина Н.А. Соотношение контроля и надзора в российской правовой системе / Н.А. Погодина, К.В. Карапин // Российская юстиция. – 2012. – №3. – С. 72–74.
12. Андреева Ю.А. К вопросу о соотношении понятий «контроль» и «надзор» // Ю.А. Андреева // Административное право и процесс. – 2009. – №2. – С. 6–8.

Иваненко Игорь Николаевич
канд. юрид. наук, доцент
Пантелейеева Ярослава Витальевна
студентка

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

О СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ «СУБЪЕКТЫ АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРАВА» И «СУБЪЕКТЫ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ»

Аннотация: в статье проанализировано соотношение понятий «субъекты административного права» и «субъекты административных правоотношений». Авторами также подробно обусловлена актуальность затрагиваемого вопроса.

Ключевые слова: субъекты административного права, субъекты административных правоотношений.

Актуальность данной темы заключается в значимости субъектов административных правоотношений, так как в своей деятельности они осуществляют и решают важнейшие задачи исполнительной власти, а также

координирующие, контрольно-надзорные, распорядительные полномочия в области государственного управления и местного самоуправления.

Административно-правовое отношение, как и все другие правоотношения, имеет структуру, а именно системную совокупность взаимосвязанных обязательных элементов: участники (стороны) правоотношения – субъект и объект управления; их субъективные права и юридические обязанности; поощрения и ответственность участников: юридический факт (факты) [1].

Большинство теоретиков определяют субъект административных правоотношений как лицо или организацию, которые в соответствии с российским законодательством являются участником (стороной) правоотношений в сфере исполнительной власти, наделенным государственно-властными полномочиями, а также обладающим соответствующими правами и обязанностями.

Необходимо также отметить, что не все субъекты права могут быть участниками административных правоотношений. Ц.А. Ямпольская отмечала, что необходимо различать понятия «субъект права» и «субъект правоотношения». Для того, чтобы носитель права стал участником правоотношений и мог использовать свои права, необходимо наличие фактических гарантий, обеспечивающих возможность реализации принадлежащих по закону прав [2]. А.П. Алексин и А.А. Кармолицкий так же указывают на то, что субъект административного права – это физическое лицо или организация, обладающие административной правоспособностью, и его необходимо отличать от субъекта административных правоотношений, обладающего административной правосубъектностью, то есть одновременно административной правоспособность и административной дееспособностью [3].

Юридическое значение разграничения данных понятий заключается в том, что не всякий субъект права может быть участником административных правоотношений.

Так лицо или организация могут стать субъектами (сторонами, участниками) административных правоотношений при наличии еще нескольких условий:

- 1) административно-правовой нормы, определяющей субъекта, его права и (или) обязанности, юридическую ответственность;
- 2) административной правоспособности и дееспособности субъекта;
- 3) юридического факта (фактов), то есть, основания возникновения, изменения или прекращения правоотношения.

В науке административного права выделяют два вида субъектов административных правоотношений: индивидуальные и коллективные [4]. Рассмотрим данные виды более подробно.

Все субъекты, в том числе индивидуальные, вступая в административные правоотношения и участвуя в них, обладают административно-правовым статусом.

Рассмотрим некоторые подходы к определению понимания административно-правового статуса индивидуальных субъектов.

Так, например, Д.Н. Бахрах определяет административно-правовой статус индивидуального субъекта как правовое положение личности в ее отношениях с субъектами публичной административной власти, урегулированное нормами административного права, и включает в структуру

этого статуса административную правосубъектность (правоспособность и дееспособность), а также реальные административные права и обязанности [5].

А.А. Евтеева, С.М. Петров и Ю.А. Дмитриев под административно-правовым статусом понимают совокупность прав и обязанностей физического или юридического лица, установленных нормами административного права, и включают в его структуру также административную правосубъектность [6].

Подробнее рассмотрим административно-правовой статус индивидуальных субъектов – граждан РФ. Граждане РФ становятся субъектами административных правоотношений, если они обладают административной правосубъектностью, которая включает в себя административную правоспособность и административную дееспособность. Административную правоспособность гражданин получает с рождением и утрачивает со смертью. Административная дееспособность граждан может быть: частичная с 7 лет; ограниченная с 16 лет; полная с 18 лет.

Административно-правовой статус иностранных граждан и лиц без гражданства базируется на принципе их равенства с гражданами России.

Коллективные субъекты административных правоотношений – это группы людей, являющиеся организациями, которые выступают во внешних отношениях как самостоятельный субъект права.

Субъекты административного правоотношения так же можно разделить на виды, учитывая основание классификации самих административных правоотношений. В зависимости от особенностей участников административных отношений выделяются наиболее типичные их виды:

а) между несоподчиненными субъектами исполнительной власти, находящимися на различном организационно-правовом уровне;

б) между субъектами исполнительной власти, находящимися на одинаковом организационно-правовом уровне;

в) между субъектами исполнительной власти и находящимися в их организационном подчинении (ведении) государственными объединениями (корпорации, концерны и пр.), предприятиями и учреждениями;

г) между субъектами исполнительной власти и не находящимися в их организационном подчинении государственными объединениями, предприятиями и учреждениями (по вопросам финансового контроля, административного надзора и т. п.);

д) между субъектами исполнительной власти и исполнительными органами системы местного самоуправления;

е) между субъектами исполнительной власти и негосударственными хозяйственными и социально-культурными объединениями и предприятиями и учреждениями (коммерческие структуры и т. п.);

ж) между субъектами исполнительной власти и общественными объединениями;

з) между субъектами исполнительной власти и гражданами [7].

Подводя итог вышесказанному, важно отметить особенную черту субъекта административных правоотношений, отличающую его от субъекта административного права, а именно административную правосубъектность, содержащую в себе административную правоспособность и административную дееспособность. Каждый субъект административных правоотношений имеет свои отличия: в размере предоставляемых им прав

и обязанностей, административно-правовом статусе и круге выполняемых ими функций.

Список литературы

1. Овсянко Д.М. Элементы административно-правовых отношений Административное право: Учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2002. – 468 с.
2. Ямпольская Ц.А. Субъекты советского административного права: Автореф. ... д-ра юрид. наук. – М., 1958. – С. 9.
3. Алексин А. П. Административное право России: Учебник. Ч. 1 / А.П. Алексин, А.А. Кармалицкий. – М., 2009. – С. 51.
4. Старилов Ю.Н. Курс общего административного права. – М.: Норма, 2006. – Т. 1. – С. 426–427.
5. Бахрах Д.Н. Административное право России. – М.: Эксмо, 2005. – С. 92.
6. Евтеева А.А. Административное право: Учебник для юридических вузов / А.А. Евтеева, С.М. Петров, Ю.А. Дмитров. – М.: Эксмо, 2005. – С. 92.
7. Бахрах Д.Н. Административное право: Учебник. – М.: БЕК, 1996.

Иванова Мария Михайлова
магистрант

Желудков Михаил Александрович
д-р юрид. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный
технический университет»
г. Тамбов, Тамбовская область

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИОННО- ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАССЛЕДОВАНИЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Аннотация: актуальность изучения деятельности правоохранительных органов при расследовании и предупреждении киберпреступлений заключается в том, что эффективность подобного рода занятия невозможна без существенной методической и технической подготовки сотрудников, с учетом их постоянного профессионального обучения. Статья посвящена вопросам реализации организационно-технического обеспечения при расследовании преступлений в сфере компьютерных преступлений. Проведен анализ необходимых статистических данных, проанализирована деятельность соответствующих органов, занимающихся подобной деятельностью. Предложены рекомендации для решения отдельных вопросов повышения эффективности борьбы с киберпреступлениями.

Ключевые слова: компьютерная преступность, информационное общество, расследование киберпреступлений, профессиональная подготовка сотрудников, сотрудники правоохранительных органов.

«Фундаментальной основой предупреждения преступности в России является Конституция Российской Федерации, где не только закреплены права и свободы человека и гражданина, но и выделены исходные положения защиты законных интересов личности, общества и государства. С

учетом настоящего посыла предупреждение преступности должно нести в себе не только воздействие на причины и условия конкретных преступлений, но и учитывать взаимосвязь различных видов и форм общественных отношений. Исторический опыт убедительно доказывает, что на первое место необходимо ставить не интересы государства и его правоохранительных структур, а идеологию защиты человека, прав и законных интересов личности» [3, с. 15–16].

На данном посыле с учетом специфики киберпреступности, при ее расследовании и предупреждении, специальное внимание следует уделять современным информационным технологиям, которые позволяют не только накапливать необходимую информацию, но и создают новые возможности, как для сотрудников правоохранительных органов, так и для кибер-преступников. Недаром современное общество имеет и свое название, а именно постиндустриальное или информационное общество [4, с. 881–885].

По статистике количество «пользователей сети на 2015 год позволяет выделить десять наиболее активных стран: Китай – 668 млн; Индия – 350 млн; США – 227 млн; Япония – 110 млн; Бразилия – 110 млн; Россия – 88 млн; Германия – 72 млн; Индонезия – 71 млн; Нигерия – 70 млн; Мексика – 59 млн» [10].

Как видим, в России данные технологии развиваются на уровне мировых стран, что несет за собой и развитие новых криминальных тенденций на высоком уровне. Современные преступники активно осваивают киберпространство, и постоянно совершенствуют новые средства и способы реализации киберпреступлений. «Социально-юридическая природа рассматриваемых поступков едина. Она определяется общей их социально-правовой характеристической, местом в системе правовых явлений, выполняемыми функциями, что собственно и позволяет объединить их в единую систему» [6, с. 150].

В свою очередь, если обратить внимание на уголовное законодательство России, то оно в этом направлении развивается недостаточно быстро. Отметим, что: «Уголовный кодекс РФ не содержит указания, что именно следует понимать под «киберпреступлениями». Во многих источниках под этими преступлениями понимают: «компьютерные преступления», «преступления в сфере высоких технологий», «информационные преступления», «преступления в сфере безопасности обращения компьютерной информации», «преступления в сфере компьютерной информации» и т. д.» [13].

Подобное положение «усугубляется отсутствием единообразного законодательного регулирования общественных отношений, связанных с использованием информационных ресурсов сети Интернет, как на национальном, так и на международном уровне» [5].

Отразим и тот факт, что: «принимая во внимание увеличение роли компьютерных информационных систем в жизни общества, масштабов их использования для обработки информации, популярность глобальной компьютерной сети Интернет и отсутствие готовности отечественных правоохранительных органов в полной мере эффективно противостоять новым видам преступных посягательств – киберпреступлениям, встает насущная проблема защиты от преступных посягательств, связанных с хищением, искажением или уничтожением компьютерной информации,

неправомерным использованием компьютеров, а также умышленным нарушением их работы» [2].

Среди множества различных проблем таковой деятельности выделим моменты, связанные с определением правоохранительного органа, который должен стать координирующим центром при выявлении, раскрытии, расследовании и предупреждении киберпреступлений. В рамках его полномочий должно быть закреплено методическое совершенствование подобной деятельности и повышение надлежащей профессиональной подготовки сотрудников правоохранительных органов. Анализ нормативно-правового регулирования данной деятельности позволил выявить «пять основных элементов правоохранительной деятельности в области киберпреступлений – это полицейская доследственная работа, расследование преступлений, прокурорский надзор над следствием и оперативно-розыскной деятельностью (ОРД), гособвинение, суд» [8]. Подобная деятельность должна находиться под постоянным прокурорским надзором. «Следует обратить внимание, что при выявлении нарушений, прокурор должен добиваться их устранения, а при обнаружении признаков должностного правонарушения принимать меры к привлечению виновных лиц к ответственности, в том числе уголовной» [9, с. 102].

Однако среди различного круга правоохранительных органов есть структура, которая непосредственно занимается борьбой и профилактикой киберпреступлений, а именно «Управление «К» Бюро специальных технических мероприятий МВД России». На сайте МВД России находим основные направления деятельности этой структуры:

- «1. Борьба с преступлениями в сфере компьютерной информации:
 - 1) выявление и пресечение фактов неправомерного доступа к компьютерной информации;
 - 2) борьба с изготовлением, распространением и использованием вредоносных программ для ЭВМ;
 - 3) противодействие мошенническим действиям с использованием возможностей электронных платежных систем;
 - 4) борьба с распространением порнографических материалов с участием несовершеннолетних через сеть Интернет.
- 2. Пресечение противоправных действий в информационно-телекоммуникационных сетях, включая сеть Интернет:
 - 1) выявление и пресечение преступлений, связанных с незаконным использованием ресурсов сетей сотовой и проводной связи;
 - 2) противодействие мошенническим действиям, совершаемым с использованием информационно-телекоммуникационных сетей, включая сеть Интернет;
 - 3) противодействие и пресечение попыток неправомерного доступа к коммерческим каналам спутникового и кабельного телевидения.
- 3. Борьба с незаконным оборотом радиоэлектронных и специальных технических средств.
- 4. Выявление и пресечение фактов нарушения авторских и смежных прав в сфере информационных технологий.
- 5. Борьба с международными преступлениями в сфере информационных технологий:
 - 1) противодействие преступлениям в сфере информационных технологий, носящим международный характер;

2) взаимодействие с национальными контактными пунктами зарубежных государств.

6. Международное сотрудничество в области борьбы с преступлениями, совершамыми с использованием информационных технологий» [12].

Совокупность подобных направлений деятельности позволяет считать данную правоохранительную структуру среди тех, кто непосредственно находится на переднем крае борьбы с киберпреступлениями. Например: «В 2017 году сотрудники Управления «К» МВД России совместно с оперативниками отдела «К» МВД по Республике Татарстан пресекли деятельность лиц, осуществлявших хищения денег с банковских счетов граждан. В распоряжение оперативников поступила информация о том, что неизвестные лица создают в сети Интернет фишинговые страницы, полностью копирующие внешний вид популярных платежных систем, а также сервисов по продаже авиабилетов, и используют их в целях хищения денежных средств с банковских счетов и электронных кошельков граждан. Установлено, что фишинговые ресурсы позволили злоумышленникам получить платежные реквизиты большого количества пострадавших по всей стране и осуществить несанкционированные денежные переводы на заранее подготовленные банковские счета. Противоправная деятельность осуществлялась с 2015 года, а доход злоумышленников составлял порядка 1 миллиона рублей в месяц. В результате скоординированной операции, проведенной на территории Республики Татарстан и Краснодарского края, злоумышленников задержали. В ходе обысков обнаружены и изъяты компьютеры, на которые были установлены программные инструменты, использовавшиеся для осуществления противоправной деятельности, банковские карты. Возбуждено уголовное дело по признакам преступлений, предусмотренных ст. 272 и ст. 158 Уголовного кодекса Российской Федерации. Задержанные дают признательные показания. В отношении фигурантов судом избрана мера пресечения в виде заключения под стражу» [7].

Даже по приведенному примеру видно, что раскрытие и расследование подобного вида преступности требует существенной методической и технической подготовки сотрудников, с учетом их постоянного профессионального обучения, что характерно не только для Российской Федерации. Так, «глава Интерпола Рэймонд Кендалл заявил, что резкий рост преступлений в сети застал полицию Европы врасплох. Нельзя просто взять констебля с улицы и научить его разбираться в высоких технологиях» [11].

«Опросы среди российских следователей показывают, что среди них 95% респондентов имеют юридическое образование. И только 5% обладают еще и дополнительным образованием по специальности «Информатика и вычислительная техника». 63% опрошенных владеют компьютером на уровне «среднего пользователя», 37% – на уровне «продвинутого пользователя». 79% при этом постигают компьютер самостоятельно, курсы для сотрудников правоохранительных органов посещали только 21%, и незначительный процент (5%) – коммерческие курсы» [13].

В субъектах Российской Федерации по настоящее время не создано специализированное следственное подразделение для непосредственно расследования только киберпреступлений. Следователи занимаются их расследованием совместно с другими общеголовными деяниями. В то

время как оперативные сотрудники из Управления «К» МВД России, обладая специальными познаниями, выявляют подобные деяния, следователи с неохотой берутся за их расследование. Сложности возникают уже на стадии выявления места преступления. «Примечательно, что 21% из числа опрошенных практических работников не проводили осмотр места происшествия по данным деяниям и отметили, что причиной отказа от проведения осмотра места происшествия является само отсутствие места происшествия» [1, с. 295].

Не менее актуальными остаются вопросы, возникающие перед следователем перед назначением экспертизы по киберпреступлениям. «Особую трудность при назначении подобной экспертизы вызывает процесс правильности постановки грамотных вопросов эксперту, проводящему компьютерно-техническую экспертизу. Назначающие экспертизу связывают возникающие трудности с отсутствием у них практики расследования данной категории дел, сложностью технических терминов и отсутствием специальных знаний в этой сфере» [1, с. 295].

На этой основе, современное организационно-техническое обеспечение борьбы с киберпреступлениями предполагает решение следующего круга задач:

- 1) повышение уровня мониторинга данного вида преступлений;
- 2) создание и внедрение в практику современных программ повышения квалификации следователей (дознавателей) по расследованию киберпреступлений;
- 3) насыщение технического обеспечения деятельности оперативных сотрудников и экспертов, специализирующихся в области исследования компьютерных технологий;
- 4) постоянное наполнение научно-методической литературой, посвященной прикладным аспектам расследования киберпреступлений [11].

Таким образом, получаемая сегодня сотрудниками правоохранительных органов, информация о киберпреступлениях содержит в себе массу всевозможных сведений, анализ которых позволяет максимально эффективно использовать полученные знания при расследовании преступлений и в оперативно-розыскных целях. Однако полученная информация не получит своего должного реагирования при отсутствии должного обеспечения профессиональной подготовки сотрудников, которые и будут ее облекать в процессуальную форму конкретного уголовного дела.

Список литературы

1. Аверьянова Т.В. Судебная экспертиза: Курс общей теории / Т.В. Аверьянова. – М.: Норма, 2006. – 480 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mylektsii.ru/11-59591.html> (дата обращения: 10.10.2017).
2. Белоусов А. Некоторые аспекты расследования компьютерных преступлений / А. Белоусов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.crime-research.ru/library/Belous1106.html> (дата обращения: 10.10.2017).
3. Желудков М.А. Соотношение принципов гуманизма и справедливости при реализации мер по предупреждению преступности [Текст] / М.А. Желудков // Проблемы правоохранительной деятельности. – 2016. – № 4. – С. 15–16.
4. Зверянская Л.П. Исторический анализ этапов развития киберпреступности и особенности современных киберпреступлений / Л.П. Зверянская // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 15. – С. 881–885 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2016/96090.htm>. (дата обращения: 10.10.2017).

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

5. Илюшин Д.А. Особенности расследования преступлений, совершаемых в сфере предоставления услуг интернет / Д.А. Илюшин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dslib.net/kriminal-process/osobennosti-rassledovanija-prestuplenij-sovershaemyh-v-sfere-predostavlenija-uslug.html/> (дата обращения: 10.10.2017).

6. Медведева С.В. Особенности классификации и состава обстоятельств, исключающих правовую ответственность личности [Текст] / С.В. Медведева, М.А. Ментюкова; Университет им. В.И. Вернадского // Вопросы современной науки и практики. – 2015. – № 1 (55). – С. 150.

7. Новости Управления «К» МВД РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://mvd.ru/mvd/structure1/Upravlenija/Upravlenie_K_MVD_Rossii/Publikacii_i_vistuplenija/item/1078047/

8. Панеях Э. Правоохранительная деятельность в России: структура, функционирование, пути реформирования / Э. Панеях, А. Поздняков, К. Титаев, И. Четверикова, М. Шклярук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://libed.ru/knigi-nauka/618657-1-pripodderzhke-pravoохранительной-deyatelnosti-rossii-struktura-funkcionirovaniye-puti-reformirovaniya-chast-per.php> / (дата обращения: 10.10.2017).

9. Печников Н.П. Проблемы теории и практики прокурорского надзора за процессуальной деятельностью органов предварительного следствия [Текст] / Н.П. Печников; Университет им. В.И. Вернадского // Вопросы современной науки и практики. – 2012. – №С38. – С. 102.

10. Статистика Интернета 2015 год [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://topolweb.ru/blog/statistics2015/> (дата обращения: 10.10.2017).

11. Угланов Ю.А. Правовые и организационные вопросы борьбы с преступлениями в сфере компьютерной информации в Российской Федерации / Ю.А. Угланов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-99869.html> / (дата обращения: 10.10.2017).

12. Управление «К» МВД России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://mvd.ru/mvd/structure1/Upravlenija/Upravlenie_K_MVD_Rossii (дата обращения: 10.10.2017).

13. Шевченко Е.С. Актуальные проблемы компьютерных преступлений [Электронный ресурс] / Е.С. Шевченко. – Режим доступа: <http://stuchilin.ru/services/r/computer-crimes/311/> (дата обращения: 10.10.2017).

Иванченко Анастасия Григорьевна

ведущий специалист отдела государственного надзора, охраны и использования животного мира
Департамент по охране и контролю животного мира

магистрант

Уральский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Екатеринбург, Свердловская область

ФОРМИРОВАНИЕ АНГЛОСАКСОНСКОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация: в статье рассматривается процесс становления и развития англосаксонской правовой системы.

Ключевые слова: англосаксонская правовая система, судебный прецедент, общее право, права справедливости.

Одной из распространённых в мире правовых систем является англосаксонская правовая система, которая охватывает территорию множества

государств, в том числе Англию, США, Канаду, Австралию, Северную Ирландию, Новую Зеландию. На сегодняшний день одна треть населения Земного шара живет по принципам, изначально заложенным в данную правовую семью [2, ст. 321].

Развитие англосаксонского права связано с различными историческими, политическими, географическими, экономическими и другими факторами. С точки зрения истории, для Англии и англосаксонского права относится период нормандского завоевания. Римляне, которые правила в Британии почти пять столетий, не смогли оказать определенного воздействия на ее правовое развитие. Таким образом, римское право было постепенно вытеснено местными нормами.

Общее право для Англии возникает после захвата Вильгельмом I Завоевателем (1066 г.). В данный период формируется централизованная судебная система, появляются королевские разъездные судьи, которые от имени Короны разрешают дела с выездом. Решения, которые вырабатывали судьи, брались за основу другими судебными инстанциями при рассмотрении аналогичных дел. Так стала складываться единая система precedентов, общая для всей Англии, которая получила название «common Law» (общее право). В решении судебных споров принимали участие присяжные. Ими были граждане из числа местных жителей, как правило, не знавшие precedентов, но знали свои обычай и традиции, таким образом, воздействие обычных норм существенно оказывало влияние на содержание судебных решений.

В XI–XIV вв. с увеличением числа precedентов в системе общего права стала обнаруживаться тенденция к консерватизму, что к XV в. стало основой для нового этапа ее развития, связанного с появлением «права справедливости» и его противостоянием общему праву. Постепенно складывался особый порядок апелляции к монарху. Все апелляции осуществлялись лорд-канцлер, который и решал вопрос о дальнейшей передаче жалобы королю.

Так, в Англии сложились две самостоятельные системы права: общего precedентного и «права справедливости». Впоследствии система «права справедливости» стала претерпевать изменения. Лорд-канцлер лишился возможности по своему чувству справедливости решать спор по аналогичным делам при наличии готовых решений. Разница между этими двумя системами оказалась непринципиальная, право справедливости стало правом precedентным, хотя до 1875 г. сохранялся суд канцлера, который руководил исключительно правом справедливости.

Английское право развивалось не в учебных заведениях, а юристами-практиками, в отличие от романо-германского. Отсюда прослеживается отсутствие рациональных начал и строгой логики в его построении.

Приоритет процессуального права перед материальным правом, отражающийся в том, что данные системы имеют процедурный и pragматический характер, чем законодательно-систематический характер. Она «в большей степени индуктивная, чем дедуктивная, скорее опытная, чем логическая» [4, ст. 74]. Формы исков, доказательства, правила по процедуре, в частности преимущественно устное и непрерывное судопроизводство, краткость мотивации, вынесение решения – такова специфика. Нормы права скорее казуистичны, «привязаны» к конкретному делу, чем абстрактны [3, ст. 72].

Влияние английского права не ограничено прецедентами, оно следует общему типу юридического мышления, характеру и особенностям правовой деятельности, используемые категории, понятия и другие юридические элементы. Данная система является системой общего права и по содержанию является судейским правом. К сожалению, отрасли английского права выражены не столь четко, как в континентальных правовых системах, и проблемам их классификации и на практике, и в научных доктринах уделяется меньше внимания.

Список литературы

1. Алексеев С.С. Теория государства и права: Учебник для юридических вузов и факультетов / С.С. Алексеев, С.И. Архипов, В.М. Корельск. – М., 1998. – С. 390.
2. Головистикова А.Н. Проблемы теории государства и права / А.Н. Головистикова, Ю.А. Дмитриев. – М.: Эксмо, 2005. – С. 321.
3. Диаконов В.В. Теория государства и права: Учебное пособие по теории.
4. Санdevaуар П. Введение в право. – М., 1994 – С. 74.

Кабецкая Нина Александровна

студентка

Иваненко Игорь Николаевич

канд. юрид. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

РОЛЬ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

Аннотация: в данной статье авторами рассмотрена роль российской политической элиты в жизни общества на протяжении времени, начиная с Древней Руси и заканчивая Российской Федерацией.

Ключевые слова: политическая элита, общество.

В современном мире огромную роль в жизни государства играет политическая элита. Как правило, под политической элитой понимают совокупность людей, которые занимают привилегированное положение в обществе, обладают огромным политическим влиянием, в следствии чего воздействуют на осуществление политики в стране и за ее пределами.

С точки зрения доступа к политической власти общество можно поделить на – управляющих (то есть квалифицированное меньшинство людей), и управляемых (люди, которые поддаются воздействию со стороны). В следствии чего политическая элита представляет из себя организованное меньшинство людей, обладающее властными полномочиями [2]. Чаще всего люди, входящие в данную элиту, не всегда обладают лучшими человеческими качествами, так как получают они свое место, порой, не из-за своего таланта управления обществом, а по наследству или по определенным жизненным обстоятельствам. Как говорят в народе, «оказался в нужное время – в нужном месте».

К политической элите всегда относят главу государства, министров, чиновников, лидеров политических партий. В обществе существует так

называемое деление элит по своим определенным признакам или сферам жизнедеятельности: военная (генералы, полковники), экономическая (олигархи, предприниматели), научная (ученые, академики), информационная (журналисты, телеведущие), духовная (актеры, писатели, поэты).

Политическая элита участвует в разработке и принятии внешней и внутренней политики, осуществляет подготовку вооруженных сил страны, представляет страну на международном уровне, вырабатывает определенную идеологию, формирует мнения и мировоззрение граждан государства.

Данные элиты формируются путем избрания как открытого (выбирают кандидатов все общественные группы общества), и закрытого (кандидаты избираются в узком кругу руководителей) выбора [2]. В большинстве случаев элиты образуются не только по своим личным возможностям (способностям), но и по общественным делам, тем самым способствуя развитию благосостояния граждан. Но не редко элиты, добиваясь своего избрания, забывают про свою ответственность и задачи перед народом, начинают обогащаться за счет труда и средств граждан. Активное формирование политических элит происходит во время кризисных ситуаций в стране, когда большинство населения подвластно влиянию со стороны [5].

В России политические элиты существовали с самого начала формирования государства.

Первым типом элит в государстве стали бояре, представляющие собой высший слой княжеской дружины, которые имели возможность влиять и определять внешнюю и внутреннюю политику земель. В дальнейшем бояр стали смешать дворяне, которые возникли в феодальном обществе и стали основой этого общества в Средние века, так как боярская оппозиция становилась опасной для государства и в борьбе с ней использовалось дворянство, особенно ярко это проявилось в период правления Ивана Грозного. окончательно дворянство стало господствующим слоем общества и административно-территориальной элитой в период правления Петра I. Постепенно начался процесс расслоения главного класса на административную и экономическую элиту общества. Но он так до конца и не закончился до Октябрьской революции 1917 года. Роль дворянства падала, вследствие чего начали создаваться новые группы оппозиции (выходцы из различных слоев общества), которые в будущем стали бороться за власть в государстве. Что касается в период развития и становления СССР, то роль у власти сменялась поколениями партийно-государственной номенклатуры, каждая из которых имела свои особенности и сыграла свою роль в Советском Союзе [3].

Роль дворянства падала, в состав элит стали входить и выходцы из других сословий, но все же в продвижении «по лестнице» фактор происхождения имел огромное значение. Постепенно усиливались разногласия между старой аристократической элитой и представителями либеральных кругов общества. Необходим был процесс модернизации общества, что определило события 1905–1917 годов. Победу постепенно одержало леворадикальное крыло марксистского социал-демократического движения в лице большевиков. Ими предлагалось следующее: ликвидация классов, утверждение социального равенства и отмирание самого института государственной власти. В.И. Ленин в своей работе «Государство и

революция» писал: «Каждая кухарка научится управлять государством» [4]. Но неравенство сохранилось и приобрело новые формы. Стоявшее у руля руководство представляло собой высший партийный слой бюрократии. Она являлась привилегированной группой, оказывающей влияние на политическую историю страны, особенно СССР.

В истории заметны четыре поколения советской партийно-государственной номенклатуры, каждая из которых играла важную роль в развитии Советского Союза.

Первое поколение – это «ленинская гвардия», состоявшая из выходцев профессиональных революционеров, вступивших в партию еще до революции, в основном выходцев из рабочей среды. Они имели высшее образование или занимались самообразованием, были почти все революционерами – профессионалами. Знали жизнь и государственное устройство зарубежных стран, некоторые владели иностранными языками. Но они плохо знали российскую действительность, не обладали конкретными знаниями управления государством. Все приемы управления государством необходимо было осваивать в процессе жизни, что иногда приводило к негативным последствиям. Но их желание работать быстро приводило к результату, со временем приходил опыт управления государством. Но большинство из «ленинской гвардии» не могло оценить особенности России: у народа в подсознании оставалась преданность единому вождю (царю, предводителю крестьянского движения), монолитность, единодушие простого русского народа.

После Гражданской войны в состав партийного аппарата – элиты входило и многое крестьян, солдат. Но у них был низкий уровень образования. Они не видели заграничной жизни, были малообразованы, с низким культурным уровнем.

В результате «ленинскую гвардию» потеснили в управлении государством, особенно после «победы» И.В. Сталина.

Наступила эра второго поколения элиты. Страна бурно развивалась, приходили новые люди в управленческий аппарат и Сталину стали негодны ленинцы. Начался большой террор 1937–1939 годов, начались репрессии среди старых большевиков, военачальников. Часто обвинялись безвинные, было много уничтожено людей элиты второго поколения.

Освобождались должности в партийно-государственном аппарате, их места занимали люди третьего поколения элиты, чаще приходили молодые люди, получившие образование и воспитание в советское время. Приход новых молодых людей, без должного опыта (порой по протекции), когда отсутствовали контроль и гласность создали условия для коррупции. Конечно, многие из них находились в постоянной тревожности за свою судьбу, должность. Многое изменилось в стране после смерти И.В. Сталина. Это привело к власти третье поколение партийной элиты. Наступил «золотой век» номенклатуры. Вся власть в стране принадлежала партийной элите – это был период «застоя» не только в мышлении элиты, но и «застоя» в обществе и экономической жизни государства. Идейные мотивы ушли в прошлое. Стали проявляться в большой степени pragmatism и карьеризм. Крах политической и экономической систем означал и смену правящей власти. Но страна была огромна, не везде влияние правящей элиты приводило к желаемому результату. Расширялось влияние в республиках правящих элит. В основном смена

чиновников происходила по знакомству. Процветала коррумпированность, протекционизм и землячество. На смену приходило многое молодежи, не имевшей достаточного опыта в руководстве (бывшие партийные работники, комсомольские руководители), что в дальнейшем привело к распаду СССР и суворенизации республик. КПСС утратила свое влияние на огромную территорию страны (явка строго обязательного голосования за члена КПСС). В состав элиты стали приходить молодые образованные люди, сумевшие одержать победу в своих избирательных округах. Не все население понимало события 1991–1993 годов, часто голосовали по наитию или веря убедительным речам будущих депутатов. Много «сумятицы» в умы людей внесла и горбачевская «перестройка», «потепление».

С приходом к власти президента В.В. Путина что-то стало меняться в умах и сознании людей. Появилась многопартийная избирательная система, усилилась роль СМИ, свобода слова не преследовалась как раньше. Но и президент, чтоб было на кого опереться, привел в элиту в основном петербуржцев и людей военных. Произошли изменения и в государственном аппарате. Появились больше гласности на местном уровне. В состав государственной элиты вошли люди нескольких партий, объединений. Сейчас на местах имеет место выдвижение нескольких кандидатов на должности и свободное голосование за того или другого кандидата. Меньше происходит ротации кадров без уважительных причин. Но усилился и контроль за региональными кадрами со стороны федерального центра. Выдвижение кандидатур в центральный аппарат происходит не по «солидности и кумовству», а за знания, чувство меры, ответственности и другие качества. Делая вывод о роли политической элиты в жизни общества можно сказать, что несомненно она играет ведущую роль в стране, так как от ее решений и влияния зависит развитие и процветание государства. В следствии чего, государственная элита была и всегда будет со своими формами и методами работать в соответствии с историческими событиями.

Список литературы

1. Ачкасова В.А. Политология / В.А. Ачкасова, В.А. Гуторова. – М.: Высшее образование, 2009.
2. Гаман-Голутвина О.В. Политические элиты России. Вехи исторической эволюции. – М.: Российской политическая энциклопедия, 2006.
3. Козырев Г.И. Политология: Учебное пособие. – М.: ИД «Форум»: Инфра-М, 2009.
4. Мухаев Р.Т. Политология: Учеб. для студентов вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2008.
5. Нерсесянц В.С. Общая теория государства и права: Учебник для вузов. – М.: Норма, 2010.

Кравченко Валерия Владимировна
магистрант
ФГАОУ ВО «Самарский национальный
исследовательский университет
им. академика С.П. Королева»
г. Самара, Самарская область

ДОГОВОРНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ФИНАНСОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВ В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА

Аннотация: в статье представлены результаты исследования договорно-правовой базы финансового взаимодействия государств в рамках ЕврАзЭС, анализируются составляющие финансового рынка, сотрудничество государств на пути создания общего финансового рынка. Особое внимание уделяется соглашениям о сотрудничестве в валютной сфере, в области страхования, в результате которых происходило формирование финансового рынка Евразийского экономического сообщества.

Ключевые слова: Евразийское экономическое сообщество, договорно-правовая база ЕврАзЭС, финансовые рынки, валютный рынок, страхование, рынок ценных бумаг.

В последние десятилетия особое место в системе международных отношений на постсоветском пространстве занимало Евразийское экономическое сообщество (в настоящее время Евразийский экономический союз), которое вызывало интерес у исследователей в различных сферах взаимодействия.

Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) – международная экономическая организация, была создана для эффективного продвижения Сторонами процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также реализации других целей и задач, связанных с углублением интеграции в экономической и гуманитарной областях [1].

Договор об учреждении ЕврАзЭС был подписан 10 октября 2000 г. в Астане и вступил в силу 30 мая 2001 г. после его ратификации всеми государствами-членами.

Членами Евразийского экономического сообщества с момента его образования являлись пять государств – Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан.

Одним из важных направлений взаимодействия стран-участниц организации являлось финансовое. В создании единого типа регулирования финансовых рынков сообщества существовало ряд проблем, для решения которых государствам необходимо было унифицировать имеющееся законодательство.

В это время создавались условия для интеграции валютного рынка стран-участниц ЕврАзЭС. Для осуществления согласованной валютной политики была разработана Концепция сотрудничества государств – членов ЕврАзЭС в валютной сфере. Основными положениями Концепции

определялись совместные действия стран-участниц сообщества по сближению уровней их экономического развития, в рамках которого было предусмотрено введение единой валюты.

Сотрудничество в валютной сфере государств-членов Евразийского экономического сообщества осуществлялось на основе Договора об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10 октября 2000 года и Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26 февраля 1999 года [2].

Интегрированный валютный рынок – это совокупность внутренних валютных рынков стран, которые объединены общими принципами функционирования и государственного регулирования [3].

Интегрированный рынок дополняет национальные рынки, расширяет их возможности, соответственно и возрастает состав участников. В условиях такого рынка предполагались равные права и возможности для всех участников из государств – членов ЕврАзЭС.

Предпосылками для сотрудничества в валютной сфере служили определенные позитивные результаты развития торгово-экономического взаимодействия, в том числе отмена таможенных пошлин в отношении товаров, производимых на территории государств-членов, формирование Общего таможенного тарифа и товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕврАзЭС, переход на взимание косвенных налогов по принципу «страны назначения», принятие международных договоров и решений органов ЕврАзЭС [2].

Еще одним этапом на пути формирования общего финансового рынка было сотрудничество стран-участниц сообщества в области страхования. Так, 27 апреля 2003 года страны-участницы подписали Соглашение о сотрудничестве в области страхования в рамках Евразийского экономического сообщества, где содержится определение страхования.

Страхование – отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов (страховых резервов), формируемых страховщиками из уплачиваемых им страховых взносов (страховых премий) [4].

Государства-члены сообщества принимали меры по развитию нормативно-правовой базы в данной области, установлению деловых контактов, налаживанию взаимодействия между страховыми организациями, оказанию помощи страховым организациям в создании межгосударственных объединений страховщиков и т. д. Большое значение для развития страхового рынка ЕврАзЭС имело внедрение международных стандартов и практик, таких как современные международные стандарты платежеспособности, стандарты деятельности страховых посредников и др.

Для того, чтобы единый страховой рынок сформировался и действовал на территории всех стран-участниц сообщества, необходимо было повысить эффективность функционирования национальных страховых рынков.

Немаловажной составляющей на пути формирования общего финансового рынка являлось сотрудничество государств сообщества на рынке ценных бумаг.

Под рынком ценных бумаг понимается совокупность экономических и юридических отношений между его участниками по поводу выпуска и

обращения ценных бумаг между его участниками в системе финансовых услуг [5]. Задачами данного рынка являются способствование в развитии таких рынков как товарный, рынок работ, рынок услуг и др., способствование в получении прибыли от операций на рынке.

Страны-участники сообщества 18 июня 2004 года заключили соглашение о сотрудничестве государств-членов Евразийского экономического сообщества на рынке ценных бумаг, главными целями которого было создание единого межгосударственного рынка ценных бумаг, разработка и принятие в рамках ЕврАзЭС мер по защите интересов инвесторов межгосударственного рынка ценных бумаг, создание информационной базы данных и обеспечение равноправия доступа к ней [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что страны-участницы ЕврАзЭС предпринимали активные действия для развития сотрудничества в финансовой сфере. Государства стремились к сглаживанию наиболее значимых различий в уровне развития их валютно-финансовых рынков. В связи с этим постепенно устраивались действующие ограничения на движение капитала через границы, происходило снятие национальных барьеров. Правовое регулирование финансовых рынков ЕврАзЭС осуществлялось посредством базовых соглашений в сфере страхования, валютных рынков, рынков ценных бумаг, однако государства на современном этапе сотрудничества предпринимают попытки в унификации законодательства путем многосторонних встреч и переговоров в рамках ЕАЭС (Евразийского экономического союза).

Список литературы

1. Официальный сайт Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evrazes.com/about/history>
2. Концепция сотрудничества государств – членов Евразийского экономического сообщества в валютной сфере от 22.06.2005 г. №220 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evrazes.com/docs/view/66>
3. Распоряжение Правительства РФ от 15.10.2005 №1677-р «О проекте Соглашения о сотрудничестве в области организации интегрированного валютного рынка государств-членов Евразийского экономического сообщества» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=352422;dst=100006#0>
4. Соглашение о сотрудничестве в области страхования в рамках Евразийского экономического сообщества от 27.04.2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evrazes.com/docs/view/227>
5. Белых В.С. О концептуальных подходах в регулировании рынка ценных бумаг государств-членов ЕврАзЭС // Бизнес, менеджмент и право [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=740
6. Соглашение о сотрудничестве государств – членов Евразийского экономического сообщества на рынке ценных бумаг от 18.06.2004 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=6864

Куемжиева Яна Николаевна
канд. юрид. наук, доцент
Северо-Кавказский филиал
ФГБОУ ВО «Российский государственный
университет правосудия»
г. Краснодар, Краснодарский край
Виниченко Екатерина Алексеевна
секретарь судебного заседания
Арбитражный суд Краснодарского края
г. Краснодар, Краснодарский край

ПРОИЗВОДСТВО В СУДЕ АПЕЛЛЯЦИОННОЙ ИНСТАНЦИИ В ГРАЖДАНСКОМ И АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ РОССИИ: СХОДСТВА И ОТЛИЧИЯ

Аннотация: в статье исследуются характерные черты апелляционного обжалования в гражданском и арбитражном процессе России, проводится сравнительная характеристика норм права, регулирующих процессуальный порядок подачи апелляционной жалобы, оснований для возбуждения апелляционного производства, подготовки дела к судебному разбирательству в стадии апелляционного обжалования, анализируется относимость апелляции в российском гражданском и арбитражном процессе к видам апелляции: полной или неполной.

Ключевые слова: гражданский процесс, арбитражный процесс, апелляционное производство, право апелляционного обжалования, субъекты апелляционного обжалования, апелляционная жалоба, оставление без движения апелляционной жалобы, возбуждение апелляционного производства.

Апелляционное судопроизводство предназначено для проверки по требованиям заинтересованных лиц правильности решения, принятого по делу судом первой инстанции, и выполнения действий, обусловленных результатом проверки. По мнению многих исследователей, апелляция по правилам как ГПК РФ, так и АПК РФ, являются смешанной формой апелляции. С одной стороны, апелляционные суды не вправе направить дело на новое рассмотрение в суд первой инстанции (ст. 328 ГПК, ст. 269 АПК). Суд апелляционной инстанции вправе (ст. 327.1 ГПК) или обязан (ст. 268 АПК) осуществить повторное рассмотрение дела, исследовать фактическую и правовую стороны дела в полном объеме (ст. 327.1 ГПК, ст. 268 АПК). Эти условия рассмотрения дела в апелляционном производстве относятся к признакам полной формы апелляции.

С другой стороны, апелляционный суд при рассмотрении дела ограничен обязанностью исследования лишь доводов, приведенных в апелляционной жалобе, и возможностью оценки лишь доказательств, полученных в производстве суда первой инстанции. Право сторон предложить дополнительные доказательства также ограничено. Отмеченные условия рассмотрения дела в апелляционной инстанции суда относятся к признакам неполной формы апелляции.

Однако даже в тех случаях, если основаниями апелляционного обжалования являются существенные нарушения, перечисленные в части 4 ст. 330 ГПК и в части 4 статьи 270 АПК и указывающие на ничтожность решения суда и производства в суде первой инстанции, апелляционный суд не вправе направить дело на новое рассмотрение в суд первой инстанции, но вправе перейти к пересмотру дела по правилам производства в суде первой инстанции (ч. 5 ст. 330 ГПК РФ, ч. 6.1 ст. 268 АПК РФ). Эта особенность апелляционного производства не охватывается чистыми признаками «классической» формы апелляции.

Таким образом, можно признать, что как в гражданском, так и в арбитражном процессуальном законодательстве России апелляционное производство имеет черты полной и неполной апелляции.

Круг лиц, наделенных правом апелляционного обжалования, имеет сходное правовое регулирование по нормам обоих процессуальных кодексов, включает участников дела и их правопреемников. Право принесения апелляционного представления принадлежит прокурору, участвовавшему в деле. Право апелляционного обжалования судебного решения, не вступившего в законную силу, принадлежит также лицам, которые не были привлечены к участию в деле, но решением разрешен вопрос об их правах и обязанностях (ч. 3 ст. 320 ГПК, ст. 42 АПК).

Подача апелляционной жалобы совершается через суд, принявший решение по первой инстанции. Полномочие принятия апелляционной жалобы делегировано законом суду, принявшему решение по первой инстанции. Подобный порядок представляется целесообразным, поскольку он обеспечивает сокращение срока передачи дела вместе с жалобой в суд второй инстанции.

Общий срок апелляционного обжалования решения суда, принятого в первой инстанции, составляет один месяц, исчисляемый со дня принятия решения в окончательной форме. Сроки обжалования иной продолжительности или иного порядка их исчисления являются специальными и устанавливаются общими или специальными правилами процессуальных кодексов – ГПК РФ, АПК РФ.

Так, в арбитражном судопроизводстве действуют специальные положения части 2 ст. 259 АПК. Согласно этим положениям лица, которые не были привлечены к участию в деле судом первой инстанции, но вопрос о правах и об обязанностях которых был разрешен судом, вправе обжаловать судебный акт при условии подачи ходатайства о восстановлении срока на обжалование в течение шести месяцев. Этот срок исчисляется с момента, когда этим лицам стало известно о нарушении их прав судебным актом.

В случае если апелляционная жалоба подана в гражданском судопроизводстве лицами, не привлеченными к участию в деле, но о правах и обязанностях которых судом принято решение, применяется общий срок обжалования, поскольку законом не предусмотрен специальный срок. Эти лица имеют возможность восстановить срок апелляционного обжалования.

Специальные сроки апелляционного обжалования в гражданском и арбитражном судопроизводстве предусмотрены также обновленными нормами институтов упрощенного производства (8 ст. 232.4 ГПК и части 4 ст. 229 АПК).

Форма апелляционной жалобы. Исходя из смысла положений ч. 3 ст. 322 ГПК можно утверждать, что апелляционная жалоба должна быть составлена в письменной форме и подписана лицом, подающим жалобу, или его полномочным представителем. Согласно статье 260 АПК действует прямое предписание о подаче апелляционной жалобы в письменной форме за подписью лица, подающего жалобу или его представителем, уполномоченным на подписание жалобы.

Содержание апелляционной жалобы. Перечень требований, предъявляемых к содержанию апелляционной жалобы (представления), определен правилами ст. 322 ГПК и ст. 260 АПК. Жалоба должна содержать наименование суда апелляционной инстанции, в который передается жалоба; полное имя или полное наименование лица, подающего жалобу; признаки, индивидуализирующие обжалованное судебное решение; требования лица, подающего жалобу; основания, по которым лицо считает решение неправильным. К апелляционной жалобе должны быть приложены определенные документы: копия оспариваемого решения, документ об оплате государственной пошлины, копии апелляционной жалобы или документ о почтовой отправке или ином способе передачи жалобы участникам дела, др.

Действия суда после признания жалобы допустимой к принятию. Суд общей юрисдикции первой инстанции после получения апелляционной жалобы обеспечивает направление участникам дела копий жалобы, принимает возражения в письменном виде относительно жалобы, предоставляет возможность ознакомиться с материалами дела. По результатам положительной проверки права заявителя на обжалование, приемлемости жалобы по сроку ее подачи, форме и содержанию и после истечения срока на обжалование суд общей юрисдикции первой инстанции направляет дело с апелляционной жалобой и / или представлением и возражениями на них в суд апелляционной инстанции (ч. 3 ст. 325 ГПК). Следует отметить, что указанные фактические действия совершаются судом без принятия особого процессуального акта.

После поступления дела вместе с апелляционной жалобой в суд апелляционной инстанции последний извещает лиц, участвующих в деле, о времени и месте рассмотрения жалобы, представления в апелляционном порядке (ч. 1 ст. 327 ГПК). Следует отметить, что указанные фактические действия также совершаются судом без вынесения особого процессуального акта как основания допуска жалобы к апелляционному рассмотрению.

Иные правила действуют в арбитражном судопроизводстве. Согласно правилам ст. 261, 262 АПК суд апелляционной инстанции, установив соответствие жалобы требованиям допустимости к принятию, выносит определение о возбуждении производства по апелляционной жалобе.

На наш взгляд, принятие арбитражным апелляционным судом определения о возбуждении апелляционного производства как контрапункта апелляционного процесса имеет несомненные преимущества перед фактическими действиями первой инстанции суда общей юрисдикции, которые, будучи совершены в рамках апелляционного порядка, не получают процессуальной фиксации, что затрудняет контроль информированности участников процесса об актах взаимодействия с судом.

Последствия признания жалобы недопустимой к принятию. Несоответствие апелляционной жалобы требованиям допустимости принятия жалобы к апелляционному производству означает отсутствие оснований возбуждения апелляционного производства.

При наличии устранимых дефектов жалобы суд принимает определение с указанием недостатков жалобы (представления) и разумного срока, необходимого для их устранения. Данные действия судьи оформляются определением об оставлении апелляционной жалобы без движения с назначением разумных сроков для исправления имеющихся в жалобе дефектов (ст. 323 ГПК, ст. 263 АПК). Если недостатки будут устранены в установленный судьей срок, жалоба (представление) считается поданной в день ее первоначального поступления в суд (ст. 323 ГПК, ст. 263 АПК). Если апелляционная жалоба имеет неустранимые дефекты, апелляционное производство не может быть возбуждено, ввиду чего поданные апелляционные жалобы подлежат возвращению лицу, подавшему жалобу (ст. 324 ГПК, ст. 263–264 АПК).

Основания возвращения апелляционной жалобы по правилам гражданского и арбитражного процесса не имеют принципиальных отличий и согласуются с основаниями оставления жалобы без движения. Возвращение жалобы оформляется определением суда, которое может быть предметом отдельного обжалования (ст. 324 ГПК, ст. 264 АПК).

Процессуальные ступени возбуждения производства. К обязательной ступени относится случай непризнания апелляционной жалобы допустимой к производству, что порождает обязанность суда вынести определение об отказе в возбуждении апелляционного производства (ст. 324, 326, 326.1 ГПК, ст. 264 АПК).

В научной литературе высказано мнение о том, что проверочные действия суда общей юрисдикции первой инстанции не могут быть отнесены к стадии возбуждения апелляционного производства, так как ограничиваются лишь подготовкой жалобы для направления в суд апелляционной инстанции и не завершаются актом принятия этим судом определения о возбуждении апелляционного производства.

Действительно, суд общей юрисдикции первой инстанции, установив допустимость принятия апелляционной жалобы к производству, не наделен правом вынесения определения о возбуждении апелляционного производства. Вместе с тем нельзя отрицать, что содержание и распорядительный характер действий суда первой инстанции общей юрисдикции и арбитражного апелляционного суда по контролю допустимости принятия апелляционной жалобы совпадают по своему правовому значению и результату, хотя и отличаются по организации и процессуальной форме.

Мы не считаем ошибочной такую позицию. Действия суда общей юрисдикции по контролю допустимости принятия жалобы являются необходимой предпосылкой допустимости жалобы к производству, и они неотделимы от стадии возбуждения дела в апелляционном производстве как ее обязательная составная часть. Это подтверждается тем, что эти действия суда общей юрисдикции регламентированы в рамках единого института «Производство в суде апелляционной инстанции» (глава 39 ГПК).

После возбуждения производства в апелляционном производстве посредством вынесения судебного определения (ст. 261 АПК) или путем фактического извещения участников дела о времени и месте рассмотрения

принятой жалобы (ч. 1 ст. 327 ГПК) суд апелляционной инстанции проводит подготовку дела к рассмотрению.

Правила главы 39 ГПК РФ и главы 34 АПК РФ не предусматривают специальных норм, регулирующих подготовку дела к рассмотрению в апелляционной инстанции. Поскольку установлено, что апелляционные суды действуют по правилам производства в суде первой инстанции с учетом особенностей апелляционного процесса, следует исходить из обязательности применения апелляционными судами норм о подготовке дела к рассмотрению в апелляционном производстве.

В соответствии с общими правилами процессуальных кодексов и с учетом особенностей апелляционного производства подготовка к судебному разбирательству по апелляционной жалобе включает в себя совокупность действий организационного характера, обеспечивающих полноценное проведение судебного заседания по рассмотрению апелляционной жалобы.

Анализ положений ГПК РФ и АПК РФ, регулирующих подготовительные действия, совершаемые для последующего пересмотра дела по апелляции, свидетельствует о том, что задачи подготовки дела к судебному разбирательству в первой инстанции, определенные статьей 148 ГПК, не в полной мере совпадают с задачами подготовки дела к судебному разбирательству в апелляционном производстве. Так, вопрос о представлении новых доказательств по делу может быть решен лишь в соответствии с правилами апелляционного производства; не допускается привлечение к участию в деле третьих лиц и др.

В арбитражном апелляционном процессе, как и в гражданском апелляционном процессе, задачи подготовки дела к судебному разбирательству, указанные в ст. 133 АПК, решаются с учетом особенностей апелляционного производства, соответствующих его целям и сущности.

На этапе подготовки дела в суде апелляционной инстанции, по общему правилу, недопустимы действия, связанные с представлением и (или) истребованием новых доказательств, соединением или разъединением исковых требований, изменением субъектного состава дела, предъявлением не заявленных в суде первой инстанции требований (например, встречного иска), изменением исковых требований (ч. 6 ст. 327 ГПК, ч. 3 ст. 266 АПК).

Вместе с тем признаются допустимыми процессуальные действия участников дела распорядительного характера: на отказ от апелляционной жалобы, отказ от иска, признание иска ответчиком, заключение мирового соглашения (ст. 326, 326.1 ГПК).

Закон не предусматривает обязательного вынесения определения о подготовке дела, но при необходимости суд вправе принять определение о подготовке дела к судебному разбирательству. В нем может быть указано, какие процессуальные подготовительные действия намерен осуществить суд апелляционной инстанции, какие действия надлежит совершить заинтересованным лицам и сроки их совершения.

Как отмечает Т.В. Сахнова, необходимость подготовительных действий в апелляционной инстанции сомнения не вызывает. Их правовое опосредование требует вынесения судебного определения, поскольку это соответствует общему процессуальному алгоритму и ст. 327 ГПК РФ.

Определение о подготовке дела к судебному разбирательству может быть вынесено судьей в виде отдельного документа, либо на подготовку

дела может быть указано в определении о принятии заявления к производству (ч. 1 ст. 134 АПК РФ). Такие меры подготовки дела к разбирательству, как предварительное судебное заседание, как правило, не используются, но и не запрещаются в проверочных судебных инстанциях.

Отказ от апелляционной жалобы. В силу действия принципа диспозитивности лица, подавшее апелляционную жалобу, представление, вправе беспрепятственно от нее отказаться после возбуждения апелляционного производства на любом этапе или стадии апелляционного производства, однако до вынесения апелляционного определения (ст. 326 ГПК, ст. 265 АПК). Отказ от апелляционной жалобы подается суду в письменной форме.

Согласно разъяснениям, изложенным в Постановлении Верховного Суда РФ от 19.06.2012 №13, суд апелляционной инстанции принимает отказ от апелляционной жалобы, если установит, что такой отказ носит добровольный и осознанный характер (п. 20). Об отзыве апелляционной жалобы суд уведомляет всех лиц, имеющих непосредственное участие в арбитражном деле.

Если отказ от апелляционной жалобы поступил в суд апелляционной инстанции до рассмотрения дела по апелляционным жалобе (представлению), информация об отказе от апелляционной жалобы должна быть размещена на интернет-сайте суда апелляционной инстанции, а также в занимаемых судом апелляционной инстанции помещениях в соответствии со статьями 14 и 16 Федерального закона «Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации».

Принятие отказа от апелляционной жалобы обязывает суд апелляционной инстанции вынести определение, которым прекращается апелляционное производство по соответствующей апелляционным жалобе (часть 3 статьи 326 ГПК, ст. 265 АПК).

После прекращения апелляционного производства в связи с отказом от апелляционной жалобы (представления) обжалованное постановление суда первой инстанции вступает в законную силу, если оно не обжалуется в апелляционном порядке другими лицами.

В случае если решение по делу обжаловано несколькими лицами, дело не подлежит прекращению по другим апелляционным жалобам, которые подлежат рассмотрению на общих основаниях, и лицо, отказавшееся от своей апелляционной жалобы, вправе участвовать в рассмотрении дела.

Отказ от поданной апелляционной жалобы и отказ от иска принципиально различны. При реализации права участника дела на отказ от апелляционной жалобы суд не вправе препятствовать свободе распоряжения лица своими правами, проверяя лишь отсутствие незаконного принуждения лица к такому действию. При распоряжении исковыми требованиями предусмотрен судебный контроль, в силу которого суд вправе не принять отказ от иска, если он противоречит принципам статей 39 ГПК РФ и 49 АПК РФ.

Таким образом, соблюдение требований закона о проведении надлежащей подготовки дел к судебному разбирательству в апелляционном производстве является одним из условий и гарантий правильного и своевременного разрешения дела как в гражданском, так и арбитражном процессе.

Список литературы

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. №95-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 29 июля 2002. – №30. – Ст. 3012.
2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14 ноября 2002 г. №138-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 18 ноября 2002. – №46. – Ст. 4532.
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 19.06.2012 №13 «О применении судами норм гражданского процессуального законодательства, регламентирующих производство в суде апелляционной инстанции» // Российская газета. – 2012. – №147.
4. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 28 мая 2009 г. №36 «О применении Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации при рассмотрении дел в арбитражном суде апелляционной инстанции» // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2009. – №8.
5. Великая реформа: к 150-летию Судебных Уставов: В 2 т. Т. I: Устав гражданского судопроизводства / Под ред. Е.А. Борисовой. – М.: Юстицинформ, 2014.
6. Сахнова Т.В. Курс гражданского процесса. – М.: Статут, 2014. – С. 706.
7. Чекмарева А.В. Некоторые особенности подготовки производства по пересмотру не вступивших в законную силу судебных постановлений // Юстиция. – 2016. – №1.

Курьянова Екатерина Сергеевна
студентка

Саратовский социально-
экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Саратов, Саратовская область

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОХИЩЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: данная статья посвящена криминалистическому исследованию похищения человека как общественно-опасному умышленному деянию. Особенное внимание уделено способам подготовки, совершения и сокрытия преступления, личности преступника и потерпевшего, а также иным элементам криминальной деятельности, которые играют важную роль для выявления, раскрытия и предупреждения преступлений.

Ключевые слова: криминалистическая характеристика, преступность, похищение человека, личность преступника, личность потерпевшего, участники преступных групп.

В современных условиях текущие изменения экономических и политических условий, произошедшие в Российской Федерации за последние годы, оказали существенное влияние на имущественное расслоение общества на богатых и бедных, в частности спровоцировали рост огромной численности банкиров, индивидуальных предпринимателей, иных состоятельных людей, к возникновению новых общественно опасных деяний для России. К числу таких преступлений можно отнести и похищение человека, которое зачастую осуществляется преступными или организованными группами.

Для чего преступники похищают человека? Мотивы могут быть разными – корыстными, когда требуют выкуп, для использования органов в сфере трансплантологии, для принуждения к различным работам, использования в наркотическом или порнографическом бизнесе, из-за неприязненных отношений или мести.

К сожалению, этот вид преступной деятельности не является редким. Более того, такие преступления задолго до совершения тщательно планируются и практически никогда не совершаются в одиночку. Часто бывает, что похищенный человек знает своих похитителей в лицо, что приводит к печальным последствиям: для сокрытия следов и устраниению очевидцев потерпевшего лишают жизни [5]. Само понятие «похищение человека» наиболее полно раскрыто в теории, чем в уголовном законодательстве – в статье 126 УК РФ этого термина нет. Для похищения человека (оно может быть как тайным, так и открытым) характерны активные действия участников, поскольку характер преступления подразумевает завладение человеком и перемещение его в другое место, где планируется его нахождение в течение определенного времени.

Статья 126 УК РФ содержит довольно большое количество дополнительных признаков, предусмотренных законодателем в части второй:

– когда преступление совершено несколькими лицами (по предварительной договоренности, с распределением ролей и четким определением степени участия каждого);

– с насилием или угрозами его применения (именно этот признак наиболее часто «сопровождает» похищение человека, поскольку служит способом подавления сопротивления потерпевшего);

– когда применяют оружие или какие-нибудь предметы вместо него (биты, палки, дубинки и т. д.);

– если похищаются наиболее слабые представители человечества: дети, женщины в состоянии беременности;

– когда похищение осуществляется в отношении нескольких (более двух) лиц;

– если мотив совершения преступления корыстный [1].

Групповой характер большей части событий похищения человека предполагает необходимостью оказания физического и психического влияния на потерпевшего, детальной подготовкой к его совершению и способу сокрытия, повышением количества преступных групп, которые действуют на территории Российской Федерации, возникновением и эволюцией организованной преступности.

Необходимо отметить, что низкий правовой уровень, вседозволенность, пренебрежение правам и другого человека в текущей действительности развития современного общества выделяют похищение человека, как одно из часто встречающихся преступлений.

Криминалистическая характеристика похищения человека – это система индивидуальных особенностей данного вида преступления, которая характеризует обстановку, способы подготовки, совершения и сокрытия преступления, личность преступника и потерпевшего, в частности иные элементы криминальной деятельности, которые имеют значение для выявления, раскрытия и предупреждения этого преступления.

Личность преступника принято считать одним из главных элементов криминалистической характеристики похищения человека, так как она непосредственно связана с решением одной из важных задач расследования – установлением лица, которое совершило общественно опасное деяние [7]. Следовательно, криминалистическая оценка преступления не имеет смысла без учета данных о свойствах личности его субъекта. Рассматривая данный элемент характеристики похищения человека, следует подчеркнуть, что преступниками зачастую являются лица, с которыми потерпевшие знакомы или поддерживают дружеские отношения, сослуживцы, родственники и т. п. Множество похищений осуществляется также лицами, которые не знакомы с потерпевшим, прежде всего с целью насильственного привлечения к работе или совершение полового преступления (изнасилование, совершение других действий сексуального характера, использование для занятия проституцией). В свою очередь, похищение человека в целях осуществления действий сексуального характера очень часто совершают лица, которые находятся в состоянии алкогольного опьянения, душевнобольные или недавно освобожденные из тюрьмы.

Во время похищения человека потерпевший лишается шанса по собственной воле определять место своего постоянного пребывания. Похищение человека как преступное действие состоит из двух элементов: похищение и лишение свободы, находящиеся в идеальной совокупности, потому как похищение одновременно выражается в лишении свободы. Похищение человека, обычно, совершается тайно либо открыто, или путем использования обмана либо захвата. Способ может выражаться в ином – главное определить сам факт похищения человека.

Криминалистическая характеристика похищения человека не имеет смысла без детальных сведений о личности самого потерпевшего, самым непосредственным образом связанных с объектом преступного действия. Данные сведения могут иметь отношения как к собственным (внутренним) признакам потерпевшего, так и к его окружению, связям, отношению к людьми.

При похищении потерпевшим может являться любое лицо независимо от своего возраста, социального положения, гражданства, любых других признаков и качеств, которые в результате могут характеризовать человека.

При исследовании жертвы преступления как элемента криминалистической характеристики нужно учитывать закономерности виктимизации – превращения лиц в жертв преступления и обеспечивать комплексный подход к исследованию фактора жертвы. Кроме того из всего разнообразия употребляемых при расследовании информации о личности потерпевшего криминалистику интересуют главным образом те, которые имеют доказательственное и тактическое значение, так как их применение во многом оказывает содействие нахождению виновных [4]. Применительно к похищению человека такой информацией могут выступать данные о поле, возрасте, сфере занятий, родственных связях похищенного, его семейном и материальном положении, образе жизни, его поведении до, в период и после осуществления преступления и иные сведения.

Изучение судебной практики показывает, что иногда потерпевший сам превращается в подозреваемого (обвиняемого), но уже по другому уголовному делу, уличенный в мошенничестве, краже либо других

противоправных деяниях. Данное обстоятельство является и одной из причин, того что в случае похищения не все потерпевшие обращаются за помощью в правоохранительные органы [8].

Следующим важным элементом криминалистической характеристики похищения человека является способ совершения преступления.

Анализ практики похищения человека позволяет выделить в преступных действиях правонарушителей несколько стадий:

- разыскивание объекта нападения;
- разведывательные мероприятия предполагаемого заложника и подготовка к захвату;
- непосредственный захват потерпевшего, укрытие его в специализированном месте, моральное и физическое влияние с целью получения согласия на выплату денежных средств за освобождение похищенного человека;
- нахождение контакта с родственниками либо знакомыми потерпевшего, предъявление им всех необходимых требований о выплате денежных средств;
- совместный выезд с потерпевшим к назначенному месту либо встреча с его представителями для исполнения заявленных требований.

За похищение человека ст. 126 УК РФ предусматривает санкцию и ответственность вплоть до 15 лет лишения свободы. Статья предусматривает 3 части, в каждой из которых предусматривается наказание в соответствии с общественной опасностью совершенного деяния [1]. В первой части рассматривается злодеяние без квалифицирующих особенностей. Во второй и третьей частях перечислены отягчающие обстоятельства.

По данным МВД России в 2016 году зарегистрировано 287 похищений человека, из которых раскрыто было 244 случая. В январе-сентябре 2017 года было зафиксировано 356 похищений человека. Из них раскрыто 240 случаев (67,4%) [6].

Таким образом, на сегодняшний день наблюдается существенное увеличение посягательств на свободу личности, что в свою очередь обуславливает необходимость принятия специальных мер по разрешению данной проблемы. Данными мерами должны, прежде всего, являться меры уголовно-правового характера. Значительный размах приобрели такие преступления как торговля людьми и работогоняя, обращение в рабство и использование рабского труда. Поскольку число данных преступлений неуклонно возрастает, то российский законодатель предпринимает новые попытки по усовершенствованию соответствующих уголовно-правовых норм. Непреложным фактом является то обстоятельство, что появляющиеся федеральные законы, которые изменяют и дополняют главу 17 УК РФ, нацелены на ужесточение уголовной репрессии посредством криминализации, вычленения новых квалифицирующих признаков и увеличения наказания, за деяния, уголовная ответственность за которые была предусмотрена в первоначальной редакции УК РФ.

Список литературы

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 №63-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №25. – С. 2954.

2. Иванов Л.Н. Преступления против личности: криминалистические и социопсихологические аспекты киднеппинга / Л.Н. Иванов, А.С. Волков. – Саратов: СЮИ МВД России, 2005. – С. 164.

3. Кузнецов А.Г. Роль всестороннего изучения личности преступника и криминалистическая характеристика группового киднеппинга / А.Г. Кузнецов, Л.Н. Иванов, А.С. Волков // Право и политика. – 2001. – №10. – С. 52–63.

4. Криминалистическая характеристика похищений человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://oplib.ru/izobretatelstvo/view/163875_predmet_prestupnogo_posyagatel_stva_v_vide_osobennostey_lichnosti_i_povedeniya_zhertvy.

5. Похищение человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://juresovet.ru/nezakonnoe-lishenie-svobody-i-poixishhenie-cheloveka/>

6. Статистика о раскрытии преступлений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/politics/15/01/2016/5698d40c9a794795ab0d68d4>

7. Иванов Л.Н. Преступления против личности: криминалистические и социопсихологические аспекты киднеппинга / Л.Н. Иванов, А.С. Волков. – Саратов: СЮИ МВД России, 2005. – С. 35.

8. Кузнецов А.Г. Роль всестороннего изучения личности преступника и криминалистическая характеристика группового киднеппинга / А.Г. Кузнецов, Л.Н. Иванов, А.С. Волков // Право и политика. – 2001. – № 10. – С. 54.

Рубановская Евгения Андреевна

магистрант

ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный

университет им. И. Канта»

г. Калининград, Калининградская область

СОВОКУПНОСТЬ ЧАСТНОПРАВОВЫХ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ ПРАВ И ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫХ СРЕДСТВ ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация: в статье определены и подробно рассмотрены частноправовые и публично-правовые средства защиты и поддержки социального предпринимательства в Российской Федерации с точки зрения правового подхода. Проанализирована нормативная правовая база, которая создала основу для гражданско-правовых средств и способов защиты прав социальных предпринимателей, с одной стороны, и базу для финансирования и других направлений поддержки социального предпринимательства государством, с другой стороны.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальная трансформация, частноправовые средства, гражданско-правовой статус, публично-правовые средства, механизм защиты прав, инновации социальной сферы.

Деление правовых норм, правовых средств, правовых механизмов на частные и публичные характерно для российского права, особенно для отношений, возникающих по поводу собственности и различного рода экономических, социально-правовых и социально-экономических объектов.

Следует отметить, что в советском праве такого деления не было, так как не признавалось наличия частных интересов. Когда речь идет о власти, всегда возникает вопрос соотношения интересов и воли. Марксистско-ленинская идеология, стоявшая в основе советского права, не признала наличия интересов, которые бы не совпадали с интересами общественными. Поэтому понятия публичных интересов, общественных

интересов и интересов отдельно взятого советского гражданина были тождественны. Традиционным для советского обществоведения стало цитирование слов В.И. Ленина из письма Д.И. Курскому: «Мы ничего частного не признаем, для нас все в области хозяйства есть публично-правовое, а не частное... Отсюда – расширить применение государственного вмешательства в частноправовые отношения» [1, с. 398].

В настоящее время интересы, власть и механизм осуществления власти разделяются на частноправовой и публичный. При этом четко определить границу между частноправовыми и публично-правовыми интересами, средствами, механизмами довольно сложно. Заслуженный деятель науки РФ, профессор, доктор юридических наук С.А. Боголюбов пишет, что сопоставление публичных и частных средств обеспечения личных, субъективных прав граждан вызывает сложности из-за некоторой противоречивости самих понятий и терминов, целей и средств достижения. «Вместе с тем рассмотрение и сопоставление таких средств в настоящее время весьма актуально в целях установления их баланса, устранения имеющихся перекосов и крайностей...» [2, с. 25].

Разнообразие подходов деления права на публичное и частное не позволяет четко определить, какие средства относятся к публично-правовым, а какие – к частноправовым. Попытки разграничения и поиска критериев правовых средств учеными-юристами предпринимались неоднократно. В частности, В.А. Сапун отметил, что «важнейшая классификация правовых средств, имеющая ключевое значение в их познании и практическом использовании, – деление с точки зрения методов, способов и типов правового регулирования в сферах публичного и частного права» [3, с. 63–65]. На основании избранного критерия разделения, согласно методу воздействия на общественные отношения, он выделяет «властно-императивные правовые средства» и «средства автономного регулирования». Далее им отмечается, что в любом механизме должны присутствовать средства общедозволительного (частноправового) и разрешительного (публично-правового) характера [3, с. 100].

Как пишет О.Б. Сиземова, основным отличием частноправовых средств от публично-правовых является именно признак императивности и централизации: публично-правовые средства отличаются императивностью, инициативой, исходящей от государства как властвующего субъекта в лице уполномоченных органов, направленной на установление обязанностей подвластных субъектов, а частноправовые средства – правонаследительностью, правовой диспозитивностью, инициативой субъектов и их юридическим равенством [4, с. 36]. При этом регулирование в рыночной экономике построено на взаимосвязях частноправовых и публично-правовых средств, их разумном сочетании в правовом механизме, направленном на достижение целей.

Социальное предпринимательство можно определить как новый способ социально-экономической деятельности, в котором соединяется социальное назначение организации с предпринимательским новаторством и достижением устойчивой самоокупаемости. Результатом социального предпринимательства является не просто решение отдельно взятой проблемы, а социальная трансформация, то есть решение проблемы на системном уровне.

Популярность идеи социального предпринимательства заключается в том, что, во-первых, инвесторами социальных программ выступают предприниматели, заинтересованные в получении прибыли. Это в корне

отличается от политики социальных пособий, реализуемой государством, способствующей зачастую росту иждивенческих настроений, неактивности пользователей минимального набора услуг. Во-вторых, идея социального предпринимательства предполагают инновационный подход в решении социальной задачи. Это делает социальный проект современным и актуальным. В-третьих, социальное предпринимательство выгодно отличается широтой охвата, масштабом решения социальной задачи – воплощение идей в одном проекте можно применить и в другом проекте, в другом городе, для другой группы нуждающихся людей, при соответствии схожих условий.

Я.С. Гришина пишет, что специфика правового механизма социального предпринимательства зависит от режима государственного регулирования экономики и проявляется в особенностях взаимодействия частноправовых и публично-правовых средств. При этом основными на данный момент автор считает именно частноправовые (или как Я.С. Гришина определяет, «гражданско-правовые» [5, с. 412; 6, с. 101]) средства. Автор утверждает, что данная позиция совершенно не умаляет социальную ценность таких частноправовых конструкций, как гражданская правосубъектность, вещно-правовой и обязанственно-правовой инструментарий, гражданско-правовая охрана, служащих основой механизма гражданско-правового регулирования. Все они в условиях формирования рыночной экономики являются эффективными правовыми средствами и активно используются в публично-правовых отношениях при осуществлении предпринимательской деятельности, при этом в ряде случаев трансформируясь в публично-правовые средства, что «не снижает значение таких правовых средств, а лишь расширяет взгляд на существование данных понятий» [6, с. 102].

Таким образом, особенность социально-предпринимательской деятельности состоит в том, что она представляет собой сферу взаимодействия частных и публичных интересов, в связи с чем ее регулирование осуществляется с использованием публично-правовых и частноправовых средств. В механизме правового регулирования предпринимательской деятельности частноправовые и публично-правовые средства непрерывно взаимодействуют, причем публично-правовые средства, как правило, предшествуют применению частноправовых и обеспечивают их реализацию.

В целом механизм защиты прав социального предпринимателя можно представить как совокупность способов и средств. Перечень универсальных способов защиты гражданских правдается в ст. 12 ГК РФ [7]. Под способами защиты прав следует понимать меры, прямо предусмотренные законом в целях пресечения оспаривания либо нарушения субъективных гражданских прав и (или) устранения последствий такого нарушения [8, с. 92]. При этом современное гражданское законодательство не содержит легального определения средств защиты: это стало предметом научных дискуссий.

Например, М.А. Рожкова разделяет средства правовой защиты на те, которые определяют способ защиты прав, и те, которые определяют их форму [9, с. 160]. В первую группу при этом можно отнести двусторонние и многосторонние сделки (мировая сделка, сделка расчетов, односторонняя (односторонний отказ от исполнения договора), юридический поступок (удержание, предъявление иска). Во вторую группу входят

двусторонние (многосторонние) сделки (соглашения) о подсудности, о выборе процедуры применения, арбитражное соглашение.

Другой автор Ю.Н. Андреев не разделяет на группы средства правовой защиты прав предпринимателей: он дает комплексный список таких средств:

- подача жалоб в Конституционный суд РФ;
- обращение к Уполномоченному по правам человека в Российской Федерации; направление претензий (ответы на претензии);
- предъявление судебных исков (признание иска, возражение против иска);
- средства защиты государственными и муниципальными органами;
- прокурорская защита;
- нотариальная защита и т. д. [10, с. 285].

По мнению Я.С. Гришиной, предложенный Ю.Н. Андреевым ряд правовых средств может быть продолжен и другими институтами. К числу таковых автор относит институт Уполномоченного по защите прав предпринимателей, который получил свое развитие с момента принятия Указа Президента РФ от 22 июня 2012 г. №879 «Об Уполномоченном при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей» [11] и принятием Федерального закона от 7 мая 2013 года №78-ФЗ «Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации» [12]. Данный институт создан с целью повышения эффективности правовой защиты предпринимателей, обеспечения дополнительных гарантий конституционных прав граждан на использование своих способностей и имущества для ведения предпринимательской деятельности. Отмечается, что необходимость создания данного института обусловливается тем, что нередко предприниматели не в силах самостоятельно решить проблемы, связанные с нарушением их законных прав и интересов, в первую очередь в тех случаях, когда имеют место административные барьеры, бюрократическое давление, коррупционные проявления со стороны органов государственной власти и их должностных лиц и т. д. [5, с. 423].

Обобщая перечисленные выше способы и средства защиты прав социальных предпринимателей, можно сделать вывод, что способы защиты прав характерны для любого предпринимателя, ведущего свою деятельность на территории Российской Федерации. Более того, ряд гражданско-правовых способов защиты прав социальных предпринимателей может быть использован любым физическим лицом – субъектом гражданских правоотношений. Что касается средств защиты, то их можно разделить по форме и по содержанию: средства представляют собой конкретные инструменты, которыми может воспользоваться социальный предприниматель при нарушении или ограничении его права.

Если наличие в законодательстве норм, подтверждающих право социальных предпринимателей защищать свои права любыми гражданско-правовыми способами и средствами, можно назвать пассивным участием государства в поддержке социального предпринимательства, то создание определенных условий, в сфере экономики и права, способствующих развитию социального предпринимательства, можно представить как активное участие государства в развитии изучаемой сферы.

К сожалению, на данный момент не сложилась «базовой государственной социально ориентированной управлеченческой парадигмы» [5, с. 54], которая должна содержать, помимо всего прочего, положения,

касающиеся социальной ответственности бизнеса. В настоящее время государство выступает своего рода регулятором некоторых социальных проектов, которые попадают под ряд критериев, обозначенных в ряде нормативных правовых актов, и имеющих государственную поддержку в виде субсидий.

Социальное предпринимательство может быть осуществлено в рамках как коммерческих структур (как правило, это субъекты малого предпринимательства), так и в рамках некоммерческих организаций (НКО) – благотворительных фондов и т. д. Поэтому все публично-правовые средства поддержки социального предпринимательства можно разделить на две группы: поддержка коммерческих структур – субъектов социального предпринимательства и поддержка некоммерческих организаций, целью которых является решение социальных вопросов.

В первую группу можно отнести такие публично-правовые средства поддержки, как:

1. Налоговая политика, а именно: специальные налоговые режимы и льготы субъектам малого предпринимательства, установленные согласно ст. ст. 15 и 18 Налогового Кодекса Российской Федерации [13]. Возможность принятия дополнительных региональных льгот по налогам и сборам может стимулировать малый бизнес на территориях, где высокий уровень безработицы и есть острая необходимость создания рабочих мест. Предприниматели могут направлять сэкономленные средства на расширение производства или переоборудование мощностей.

2. Субсидии Министерства экономики РФ, реализуемые в рамках программ Минэкономразвития РФ. Необходимо оговориться, что получатель субсидии должен соответствовать определению Минэкономразвития, которое приводится в Приказе Министерства экономического развития РФ от 24 апреля 2013 г. №220 и относиться к категории субъектов МСП в соответствии с требованиями 209-ФЗ [14].

3. Поддержка через Центры инноваций социальной сферы – это площадка для профессионального взаимодействия всех участников социальных инициатив, агрегация лидеров и проектов социальной значимости [15].

Следует особо отметить, что несмотря на то, что «сегодня ЦИССы считаются одной из наиболее успешных инициатив в области развития социальной сферы» [16], в Калининградской области такие Центры не создаются. Другими словами, господдержки социальные предприниматели в Калининграде не получают.

Вторую группу поддержки социальных предприятий составляют меры, направленные на развитие некоммерческих организаций, в данном случае – только определенной части – социально-ориентированных НКО. К числу публично-правовых средств данной группы можно отнести субсидии, выделяемые согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 23.08.11 №713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям» [17].

Тема поддержки социального предпринимательства будет не полностью раскрыта, если не уделить внимание средствам негосударственной поддержки. Можно с уверенностью сказать, что именно начало деятельности некоммерческой организации позволило обратить внимание и создало прецедент в России для всех социальных предприятий. Речь идет о деятельности Фонда «Наше будущее» [18]. Развивая институт социального предпринимательства и выступая в качестве социального предпринимателя, Фонд ведет работу по поиску

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

наиболее перспективных инновационных идей и проектов, их эффективной реализации на практике, а также адаптации западных технологий социального предпринимательства к российским условиям. Также Фонд является партнером исключительно всех программ и проектов поддержки социального предпринимательства, инициаторами которых выступает государство (Министерство экономики) и Агентство стратегических инициатив.

Подводя итог, можно отметить следующее: несмотря на широкий перечень рассмотренных легально закрепленных средств поддержки социального предпринимательства, исследователи и практики сходятся во мнении, что уровень развития социального предпринимательства далек от мирового. Констатируется необходимость разработки инструментов поддержки доступа негосударственных организаций к представлению услуг в социальной сфере; отсутствие эффективных механизмов и площадок для обмена опытом и демонстрации основных достижений в социальной сфере на территориях; отсутствие эффективных механизмов поддержки и тиражирования успешных социальных практик и лидеров социальной сферы. Все это требует детального анализа «пробелов» в законодательстве, регулирующем сферу социального предпринимательства, и выявления путей решения несовершенства его правового регулирования.

Список литературы

1. Ленин В.И. О задачах наркомюста в условиях новой экономической политики. Письмо Д.И. Курскому / В.И. Ленин // Полное собрание сочинений: В 55 т. Т. 44. – М.: Изд-во полит. лит., 1974. – С. 396–401.
2. Боголюбов С.А. Соотношение публично-правовых и частноправовых средств в обеспечении экологических прав граждан / С.А. Боголюбов // Журнал российского права. – 2005. – №7. – С. 24–32.
3. Сапун В.А. Теория правовых средств и механизм реализации права: Диссертация на соискание учченой степени доктора юридических наук. Специальность 12.00.01: Теория и история права и государства; история правовых учений / Валентин Андреевич Сапун. – Н. Новгород, 2002. – 321 с.
4. Сиземова О.Б. Частноправовые и публично-правовые средства в построении механизма правового регулирования межбанковских расчетов / О.Б. Сиземова // Государство и право. – 2014. – №10. – С. 33–41.
5. Гришина Я.С. Концептуальная модель правового обеспечения российского социального предпринимательства: Дис. ... д-ра юрид. наук. Специальность 12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право / Яна Сергеевна Гришина. – М.: Московская академия экономики и права, 2015. – 503 с.
6. Гришина Я.С. Взаимодействие частноправовых и публично-правовых средств в механизме регулирования отношений по удовлетворению социальных потребностей / Я.С. Гришина // Вестник Саратовской государственной юридической академии. – 2012. – №4 (87). – С. 101–106.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017) // Собрание законодательства РФ. – 05.12.1994. – №32. – Ст. 3301.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации. Постатейный комментарий к главам 1–5 / А.В. Барков, А.В. Габов, В.Г. Голубцов [и др.]; под ред. Л.В. Санниковой. – М.: Статут, 2015. – 662 с.
9. Рожкова М.А. Средства и способы правовой защиты сторон коммерческого спора / М.А. Рожкова. – М.: Волтерс Кluвер, 2006. – 416 с.
10. Андреев Ю.Н. Механизм гражданско-правовой защиты / Ю.Н. Андреев. – М.: Норма, Инфра-М, 2010. – 464 с.
11. Об Уполномоченном при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей: Указ Президента РФ от 22.06.2012 №879 // Собрание законодательства РФ. – 25.06.2012. – №26. – Ст. 3509.

12. Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации: Федеральный закон от 07.05.2013 №78-ФЗ (ред. от 28.11.2015) // Собрание законодательства РФ. – 13.05.2013. – №19. – Ст. 2305.
13. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 18.07.2017) // Собрание законодательства РФ. – №31. – 03.08.1998. – Ст. 3824.
14. Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации: Приказ Министерства экономического развития РФ от 24 апреля 2013 г. №220 // СПС Консультант Плюс.
15. Центры инноваций социальной сферы (ЦИСС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://asi.ru/social/business/> (дата обращения: 23.09.2017).
16. Серебрякова А.А. Проблемы развития социального предпринимательства в Калининградской области / А.А. Серебрякова // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Гуманитарные и общественные науки. – 2014. – №9. – С. 49–55.
17. О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям (вместе с «Правилами предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию программ поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций», «Правилами предоставления субсидий из федерального бюджета на государственную поддержку социально ориентированных некоммерческих организаций»): Постановление Правительства РФ от 23.08.2011 №713 (ред. от 25.05.2016) // Собрание законодательства РФ. – 29.08.2011. – №35. – Ст. 5097.
18. Фонд «Наше будущее» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nb-fund.ru/> (дата обращения: 26.09.2017).

Сильченко Елена Владимировна
канд. юрид. наук, доцент
Косаренко Артем Андреевич
студент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЩИХ ПРИЗНАКОВ СОСТАВОВ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, ПОСЯГАЮЩИХ НА ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: в данной статье на основе методов анализа, синтеза и сравнения исследованы отличительные признаки составов преступных посягательств, направленных на причинение вреда здоровью человека и дана их уголовно-правовая классификация.

Ключевые слова: уголовное право, преступления против здоровья, квалификация преступлений, состав преступления.

Преступные посягательства против здоровья человека в Уголовном кодексе РФ 1996 года аналогично с предыдущим Уголовным кодексом РСФСР 1960 года, находятся в главе с преступлениями против жизни. Общим для преступлений данного вида является то, что Уголовный кодекс РФ 1996г. отказался от применения термина «телесные повреждения», заменив его на термин «вред здоровью». Однако, понятие термина «вред здоровью человека» в уголовном законе не раскрывается. Его помогает

определить наука уголовного права на основе положений постановления Правительства РФ и иных нормативно-правовых актов. В юридической литературе имеет место дискуссия относительно определения понятий «телесные повреждения» и «вред здоровью».

Ряд авторов исключали из понятия существовавшего тогда в законе термина «телесные повреждения» нанесение ударов, побои, истязания [5, с. 280]. Другие авторы полагали, что к телесным повреждениям нельзя относить не только удары, побои и иные насилиственные действия, но и действия, нарушающие целостность тканей, связанные с кровоизлиянием, если они не вызывают общего расстройства здоровья человека [3, с. 14]. Их оппоненты признавали нанесение ударов, побоев и иных насилиственных действий причиняющими вред здоровью, но не причисляли эти действия к телесным повреждениям, ввиду того, что причиненный ими вред не может быть определен судебным экспертом [1, с. 86].

Правильное установление понятия и содержания вреда здоровью актуально и в настоящее время. Понятие вреда здоровью раскрывается в науке уголовного права исходя из положений медицины, которые под вредом, причиненным здоровью человека, понимают нарушение анатомической целости и физиологической функции органов и тканей человека в результате воздействия физических, химических, биологических и психогенных факторов внешней среды.

Отсюда следует вывод о том, что вред здоровью человека может заключаться: а) в причинении телесного повреждения, объективно вызвавшего нарушение анатомической целости органов или тканей организма человека или расстройство их физиологических функций; б) в том или ином заболевании, включая реактивные психические и невротические расстройства, наркоманию, токсикоманию, венерические или профессиональные заболевания, вследствие заражения одного человека от другого; в) в особом патологическом состоянии, например, шок, кома различной этиологии, гнойно-септические состояния и т. п.

К преступлениям против здоровья законодатель относит и такие деяния, которые непосредственно не причиняют вреда здоровью, непосредственно на него не воздействуют, но ставят в опасное состояние именно здоровье и жизнь человека. К таким преступлениям относятся угроза убийством или причинением тяжкого вреда здоровью (ст. 119 УК); принуждение к изъятию органов или тканей человека для трансплантации (ст. 120 УК); незаконное производство абортов (ст. 123 УК); неоказание помощи больному (ст. 124 УК); оставление в опасности (ст. 125 УК).

Преступления данной группы носят смешанный характер, поскольку при их совершении опасности подвергаются как жизнь, так и здоровье человека в равной мере. Окончательный результат преступлений может быть различным: при изъятии органов, например, могут наступить и смерть человека, и вред здоровью различной степени тяжести; угроза убийством может окончиться и причинением вреда здоровью вплоть до психических расстройств, и телесным повреждением.

Поэтому вполне обоснованно названную группу преступлений следует относить к преступлениям против здоровья, что находит подтверждение в законодательстве. Такая позиция получила поддержку и в юридической литературе [2, 266–268].

Законодатель к преступлениям против здоровья относит и такие деяния, объективная сторона которых не только не сопряжена с психическим воздействием на потерпевшего [4, с. 115], но и характеризуется отсутствием насилия как такового, хотя и причиняется вред здоровью человека, например, заражение венерической болезнью (ст. 121 УК), заражение ВИЧ-инфекцией (ст. 122 УК).

Список литературы

1. Дурманов Н.Д. Понятие телесных повреждений по советскому уголовному праву // Советское государство и право. – 1960. – №1. – С.86.
2. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Под ред. Н.Ф. Кузнецовой. – М., 1998. – С. 266–268.
3. Никифоров А.С. Ответственность за телесные повреждения по уголовному праву. – М., 1959. – С.14.
4. Сильченко Е.В. Уголовно-правовые средства борьбы с наркобизнесом. – Пятигорск, 2009. – С.115.
5. Шаргородский М.Д. Преступления против жизни и здоровья. – М., 1959. – С. 280, 345.
6. Преступления против здоровья. 1. Понятие, общая характеристика и виды преступлений против здоровья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vuzllib.su/beta3/html/1/7880/7898/> (дата обращения: 16.10.2017).

Сильченко Елена Владимировна

канд. юрид. наук, доцент

Косаренко Артем Андреевич

студент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

**УГОЛОВНО-ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА
ОБЪЕКТА ПРЕСТУПНЫХ ПОСЯГАТЕЛЬСТВ,
НАПРАВЛЕННЫХ НА ПРИЧИНЕНИЕ ТЯЖКОГО
ВРЕДА ЗДОРОВЬЮ ЧЕЛОВЕКА**

Аннотация: в данной статье исследованы отличительные признаки объекта преступных посягательств, направленных на причинение вреда здоровью человека.

Ключевые слова: уголовное право, преступления против здоровья, квалификация преступлений, состав преступления.

Проблема объекта преступления имеет в уголовном праве чрезвычайно большое значение. Установление объекта преступления дает возможность определить социальную и юридическую сущность преступления, обнаружить общественно опасные последствия, правильно решить вопросы о пределах действия уголовно-правовой нормы, о квалификации действия и об ограничении его от смежных преступлений. Именно объект преступления положен в основу законодательной классификации преступлений в Особенной части УК.

В теории уголовного права принято считать объектом всякого преступления общественные отношения [3, с. 166]. Такое понимание объекта тесным образом связано с материальным понятием преступления по уголовному праву как деяния, опасного для прав и свобод человека и гражданина, собственности, общественного порядка и общественной безопасности, окружающей среды, конституционного строя Российской Федерации. Мы придерживаемся традиционного подхода к определению объекта преступления – это охраняемые уголовным законом общественные отношения, на которые направлено общественно опасное деяние и которым причиняется вред или создается реальная угроза причинения вреда.

С учетом структуры Уголовного кодекса РФ, его Особенной части, состоящей из разделов и глав, мы выделяем по вертикали следующие виды объектов: общий, родовой, видовой и непосредственный.

Родовым объектом анализируемых преступлений является личность, как совокупность общественных отношений, *видовым* – жизнь и здоровье, т. е. общественные отношения в сфере обеспечения охраны жизни и здоровья личности.

Непосредственным объектом исследуемого нами преступления является здоровье другого человека как определенное физиологическое состояние организма конкретного лица, каким бы оно ни было. Поэтому посягательство на любое здоровье человека, влекущее ухудшение его состояния, следует рассматривать как преступление против здоровья. При этом не имеют значения возраст потерпевшего, наличие у него каких-либо биологических качеств (заболеваний, расстройств), учитывается фактическое состояние здоровья потерпевшего в данное время.

Посягательство на собственное здоровье, например членовредительство с целью уклонения от исполнения обязанностей военной службы, рассматривается как другое преступление, а не преступление против здоровья, поскольку виновный посягает на другой объект – порядок прохождения военной службы. Такое деяние образует самостоятельный состав преступления (ст. 339 УК).

Согласие потерпевшего на причинение вреда его здоровью, как правило, не освобождает виновного от ответственности, за исключением случаев, когда такое согласие и действия направлены на достижение социально полезных целей. Вопросам рассмотрения объекта преступных посягательств посвящены работы многих теоретиков уголовного права [2, с. 6–11].

Итак, непосредственным объектом данного преступления является совокупность общественных отношений в сфере обеспечения здоровья другого человека. Эта точка зрения на объект умышленного причинения тяжкого вреда здоровью является превалирующей в литературе [1, с. 203].

Однако имеется и иное мнение, что непосредственный объект может быть определен как анатомическая целостность тела человека и правильное функционирование его органов [4, с. 36–38].

Мы полагаем, что эта точка зрения имеет право на существование, хотя авторы этой позиции и несколько отошли от общепризнанного понятия объекта в литературе и в законе. Вред здоровью может быть причинён и без нарушения анатомической целостности тела, а правильное функционирование тканей и органов может быть нарушено и до причинения вреда здоровью преступными действиями. Анатомическая целостность

тела может быть и не нарушена, ткани и органы функционируют, человек даже не испытывает физической боли, а вред здоровью причинён путём введения, например, наркотических средств или иных веществ или воздействием гипнозом. Получается, что те признаки, на которые указывают авторы этой позиции, не пострадали, а вред здоровью причинён.

Список литературы

1. Новосёлов Г.П. Учение об объекте преступления. Методологические аспекты. – М., 2001. – С. 203.
2. Сильченко Е.В. Проблемные аспекты подходов к определению понятий коррупции, наркобизнеса и организованной преступности / Е.В. Сильченко, А.Е. Голубенко // Уголовная политика в сфере обеспечения безопасности здоровья населения, общественной нравственности и иных социально-значимых интересов. – 2015. – С. 6–11.
3. Российское уголовное право. Общая часть. Учебник / Под ред. В.П. Коняхина, М.Л. Прохоровой. – М., 2014. – С. 166.
4. Уголовное право. Часть Особенная: учебник для вузов / Под ред. А.И. Долговой. – М., 1998. – С. 36–38.

Сильченко Елена Владимировна
канд. юрид. наук, доцент
Косаренко Артем Андреевич
студент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

**УГОЛОВНО-ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА
СУБЪЕКТИВНОЙ СТОРОНЫ ОСНОВНОГО
СОСТАВА ПРИЧИНЕНИЯ ТЯЖКОГО ВРЕДА
ЗДОРОВЬЮ ЧЕЛОВЕКА**

Аннотация: в данной статье исследованы отличительные признаки субъективной стороны преступных посягательств, направленных на причинение тяжкого вреда здоровью человека.

Ключевые слова: уголовное право, преступления против здоровья, квалификация преступлений, состав преступления.

Под субъективной стороной преступления понимается психическая деятельность лица, непосредственно связанная с совершением преступления. Содержание субъективной стороной преступления раскрывается с помощью таких юридических признаков, как вина, мотив, цель.

Субъективная сторона рассматриваемого преступления характеризуется только умышленной формой вины, что вытекает из его законодательного определения (ст. 111 УК РФ). Часть первая ст. 5 УК РФ устанавливает, что лицо подлежит уголовной ответственности только за те общественно опасные действия (бездействие) и наступившие общественно опасные последствия, в отношении которых установлена его вина.

В соответствии с ч. 1 ст. 24 УК РФ, виновным в преступлении признается лицо, совершившее деяние умышленно или по неосторожности. Вина

как психологическое отношение лица к совершенному им общественно опасному деянию составляет основу субъективной стороны преступления, хотя и не исключает полностью ее содержания.

Вопросам вины в российском уголовном праве всегда уделялось большое внимание. Вина – это психическое отношение лица к совершающему им общественно опасному деянию, предусмотренному уголовным законом, и его последствиями. Представляется справедливым придерживаться традиционного определения содержания вины, включающего в себя интеллектуальный и волевой момент, и подразделения ее на две формы – умысел и неосторожность.

Интеллектуальный момент в содержании этого вида умысла характеризуется, как правило, предвидением неизбежности наступления общественно опасных последствий. Лишь в отдельных случаях лицо, совершающее преступление с прямым умыслом, предвидит общественно опасные последствия не как неизбежные, а лишь как реально возможные.

Волевой момент содержания прямого умысла характеризует направленность воли субъекта. Он определяется в законе как желание наступления общественно опасных последствий. Желание – это, по сути, стремление к определенному результату.

Вид умысла при умышленном причинении тяжкого вреда здоровью может быть прямым или косвенным. Лицо осознает, что совершает деяние (действие или бездействие), опасное для здоровья другого человека; предвидит возможность или неизбежность причинения тяжкого вреда его здоровью и желает (при прямом умысле) либо сознательно допускает причинение такого вреда или безразлично относится к факту его причинения (при косвенном умысле).

При косвенном умысле общественно опасное последствие – это чаще всего побочный продукт преступных действий виновного, а сами эти действия направлены к достижению иной цели, находящейся за рамками данного состава преступления. Виновный не стремится причинить общественно опасные последствия. Однако подчеркнутое законодателем отсутствие желания причинить вредные последствия означает лишь отсутствие прямой заинтересованности в их наступлении, его нельзя понимать как активное нежелание указанных последствий, стремление избежать их наступления. На самом деле сознательное допущение означает, что виновный вызывает своими действиями определенную цепь событий и сознательно, осмысленно, намеренно допускает развитие причинно-следственной цепи, приводящее к наступлению общественно опасных последствий. Субъективная сторона состава преступления становилась объектом рассмотрения в трудах теоретиков уголовного права [2, с. 77–79].

Умысел в рассматриваемом преступлении чаще всего неопределенный (неконкретизированный). Действия виновного в таких случаях квалифицируются по фактически наступившим последствиям.

Мотивы и цели совершенного деяния могут быть весьма разнообразными. Однако следует иметь в виду, что некоторые мотивы и цели являются основанием для отнесения причинения тяжкого вреда здоровью к квалифицированным видам рассматриваемого преступления.

При квалификации случаев умышленного причинения вреда здоровью потерпевшего следователи и судьи, как правило, исходят из фактически причиненного вреда. Это оправдано лишь при неопределенном

(неконкретизированном) умысле. Существенное значение здесь имеет установление содержания и направленности умысла виновного. Если он прямой, определенный и направлен на причинение тяжкого вреда здоровью, а в результате нанесен средней тяжести или легкий вред, то речь должна идти о покушении на более тяжкое преступление (часть 3 статьи 30 и часть 1 статьи 111). В следственной и судебной практике такая квалификация встречается исключительно редко.

Заметим, что ответственность по части 1 статьи 111 УК РФ возможна лишь при установлении умысла на причинение тяжкого вреда здоровью. Если нет умысла на причинение тяжкого вреда здоровью, то и ответственности тоже не будет.

Для правильного понимания и раскрытия субъективной стороны преступления огромное значение имеет мотив и цель причинения тяжкого вреда здоровью. И мотив, и цель преступления теснейшим образом взаимосвязаны между собой, они всегда конкретны и являются самими отрицательными проявлениями поведения субъекта, совершившего преступление. Мотив – это то, что побуждает человека к действию; цель – то, чего человек стремится достигнуть в результате этих действий.

Мотив преступления, предусмотренного статьёй 111 УК РФ, важен для индивидуализации наказания и для разработки мер предупреждения этого преступления. Кроме того, в некоторых случаях установление мотива причинения тяжкого вреда здоровью, дает основание квалифицировать деяние не по части 1 статьи 111 УК РФ, а по части 2 статьи 111 УК РФ.

По своей ролевой функции цель совершения преступления фактически определяет направленность умысла. Применительно к тяжкому вреду здоровью целью преступления является причинение конкретного вреда здоровью потерпевшего. Вместе с тем виновный может преследовать и другие цели: облегчить совершение другого преступления, скрыть другое совершенное им преступление, избежать задержания.

Таким образом, правильное и точное установление мотивов и целей преступления имеет большое значение. Многие теоретики уголовного права уделяли пристальное внимание рассмотрению вопросов определения элементов субъективной стороны состава преступления [1, с. 80–134]. Это поможет полностью раскрыть субъективную сторону преступления и правильно квалифицировать преступление.

Список литературы

1. Сильченко Е.В. Уголовно-правовые средства борьбы с наркобизнесом. – Пятигорск, 2009. – С.80–134.
2. Сильченко Е.В. К вопросу о сущности преступного сообщества (преступной организации), создаваемого в целях осуществления нелегального наркобизнеса // Общество: политика, экономика, право. – 2016. – №10. – С. 77–79.

Харзинова Виолетта Мухаметдиновна

канд. юрид. наук, доцент, преподаватель

Северо-Кавказский институт повышения квалификации (филиал)

ФГКОУ ВО «Краснодарский университет МВД России»

г. Нальчик, Республика Кабардино-Балкария

ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ФУНКЦИЮ ОБВИНЕНИЯ

Аннотация: в статье рассмотрено правовое положение должностных лиц, осуществляющих функцию обвинения в уголовном судопроизводстве.

Ключевые слова: обвинения, защита, уголовный процесс, состязательность, следователь, уголовное судопроизводство.

Функция обвинения является одним из направлений уголовного судопроизводства. Данное направление деятельности активно начинает действовать с начальной стадии уголовного процесса, т.е. с возбуждения уголовного дела.

Функция обвинения тесно связана с функцией защиты, поскольку они обеспечивают принцип состязательности в уголовном судопроизводстве. Функция обвинения также связана с функцией правосудия, так как последнее осуществляется в отношении лиц, обвиняемых в совершении преступления. Задача функции обвинения состоит в обеспечении справедливого наказания. Поэтому следователь обязан «собрать не только обстоятельства, изобличающие лицо в совершении преступления и отягчающие уголовную ответственность, но и обстоятельства, исключающие уголовную ответственность, вину конкретного лица, или смягчающие» [1]. При этом следователь не выполняет функцию обвинения и защиты одновременно. Он собирает любые доказательства для полного всестороннего и объективного расследования преступлений. Такое правомочие следователя подтверждает, что функции уголовного преследования, обвинения и защиты тесно взаимосвязаны и понимаются как противоположные, поэтому в уголовно-процессуальной деятельности они появляются одновременно.

Функцию обвинения осуществляют в уголовном судопроизводстве только участники уголовного судопроизводства со стороны обвинения. Однако в процессуальной литературе имеются различные мнения и суждения. Так С. Шейфер является сторонником того, что следователь – это не сторона обвинения. Такое утверждение он аргументирует тем, что «следователь не может не испытывать состояния внутренней раздвоенности, сознавая себя, с одной стороны, субъектом уголовного преследования, обязанным собирать уличающие обвиняемого (подозреваемого) доказательства, а с другой – исследователем, вынужденным опровергать самого себя, устанавливая обстоятельства, несовместимые с обвинением» [2].

А. Пиюк отмечает, что «положения УПК РФ об отнесении следователя к стороне обвинения нелогичны» [3]. В. Зажицкий считает, что следователь, только формирующий предмет судебного спора, не может быть стороной в уголовном процессе, а особенности процессуальной деятельности

следователя не дают права называть его стороной в уголовном процессе [4].

При этом следует отметить, что следователь выполняет функцию обвинения, поскольку именно он в ходе предварительного следствия самостоятельно формулирует обвинение в постановлении о привлечении в качестве обвиняемого, а затем по окончании следствия в обвинительном заключении. Несмотря на то, что в уголовном судопроизводстве функции обвинения, защиты и разрешения уголовного дела отделены друг от друга и не могут быть возложены на один и тот же орган или одно и то же должностное лицо, следователь выполняет две основные различные функции – расследование и обвинение и одну вспомогательную функцию – защиты. Вместе с тем разъединение указанных функций невозможно в связи с их взаимосвязанностью и взаимозависимостью. Следователь не может быть свободной от осуществления следствия и поэтому он не свободен от обвинения. Осуществляя обвинительную функцию, следователь обязан обеспечить право на защиту и обеспечить обвиняемого, если последний не может привлечь адвоката, защитником. Кроме этого он обязан для полного и обоснованного обеспечения расследования и установления истины он обязан собрать как обвинительные, так и оправдательные доказательства. Данное положение подтверждено Конституционным судом РФ [5].

Список литературы

1. Харзинова В.М. Особенности участия защитника в уголовном судопроизводстве // «Черные дыры» в российском законодательстве. – 2017. – №4. – С. 15.
2. Шхагапсов З.Л. Участники уголовного судопроизводства, способствующие обеспечению и реализации функции защиты / З.Л. Шхагапсов, В.М. Харзинова // Проблемы в российском законодательстве. – 2014. – №1. – С. 187.
3. Шейфер С.А. Российский следователь – исследователь или преследователь? // Российская юстиция. – 2010. – №11. – С. 35.
4. Пиюк А.В. Правовое положение следователя в современном уголовном процессе России // Российская юстиция. – 2011. – №3. – С. 36.
5. Зажицкий В.И. О процессуальном положении следователя // Государство и право. – 2011. – №6. – С. 46–47.
6. Постановление Конституционного Суда РФ от 29.06.2004 №13-П «Вестник Конституционного Суда РФ». – 2004. – №4.

Чалова Анастасия Сергеевна

студентка

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

О КРИТЕРИЯХ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЯ И АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРАВОНАРУШЕНИЯ

Аннотация: в статье рассмотрено соотношение административного правонарушения и преступления, предусмотренного уголовным законодательством. В работе представлено, в чем выражается разграничение преступления и административного правонарушения.

Ключевые слова: преступление, административное правонарушение, соотношение.

Проблема разграничения преступлений и административных правонарушений имеет особо важное значение в теоретической и практической

части, но не решена по сей день. А все потому что, между преступлениями и административными правонарушениями весьма шаткие и условные границы. Неоднократно встречаются случаи на практике, когда за одно и тоже действие могут привлечь как к уголовной, так и к административной ответственности, но, чаще всего, это будет зависеть от того сколько раз был совершен поступок и сколько раз лицо уже подвергалось административному наказанию.

В части 1 статьи 2.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях закреплено понятие административного правонарушения. Под ним понимается: «противоправное, виновное действие (бездействие) физического или юридического лица, за которое настоящим Кодексом или законами субъектов Российской Федерации об административных правонарушениях установлена административная ответственность» [2]. Понятие преступления закреплено в части 1 статьи 14 Уголовного Кодекса Российской Федерации и определяется как «виновно совершенное общественно опасное деяние, запрещенное настоящим Кодексом под угрозой наказания» [1].

Залог успешности борьбы с преступлениями заключается в правильной квалификации совершенных правонарушений. На практике довольно сложно определить, имеет ли в конкретном случае место административное правонарушение или преступление. Так где же та самая грань? И как за одно и тоже правонарушение лицо может привлекаться как к административной, так и к уголовной ответственности?

В Кодексе РФ об административных правонарушениях и в Уголовном Кодексе РФ содержится немало норм, устанавливающих ответственность за сходные правонарушения. Ряд авторов уверяют, что в КоАП РФ и в УК РФ содержится около 100 таких «пограничных» составов [7]. Также существует множество иных примеров на этот счет.

Существенным пробелом в Кодексе об административных правонарушениях является то, что в нем нет более строгого наказания за совершение неоднократного правонарушения, т.к. если лицо совершило одно и тоже правонарушение, конечно, к нему нужно применить более строгое наказание, но ведь это самое правонарушение не становится опаснее. Значит, было бы правильнее закрепить именно в Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях более строгое наказание за неоднократное совершение одного и того же правонарушения.

Главным критерием в разграничении преступления и административного правонарушения является степень общественной опасности. Общественная опасность – это совокупное свойство всех признаков правонарушения, которые все вместе определяют характеристику противоправного действия и могут оцениваться только во взаимосвязи с другими признаками [8]. Многими учеными выражается позиция, что при совершении административного правонарушения отсутствует общественная опасность, но, по нашему мнению, сам факт отсутствия закрепления этого принципа в КоАП РФ не говорит нам о том, что общественная опасность отсутствует в административных правонарушениях. Из курса теории государства и права и многих других отраслевых наук мы знаем, что общественная опасность проявляется в причинении вреда любым охраняемым законом общественным отношениям. Из чего можно заключить, что общественной опасностью признается совокупное свойство всех признаков

правонарушения, которые все вместе определяют характеристику деяния и могут оцениваться только во взаимосвязи с другими признаками. В Уголовном Кодексе закреплен признак общественной опасности. Согласно части 1 статьи 14 Уголовного кодекса Российской Федерации под преступлением понимается «виновное совершенное общественно опасное деяние, запрещённое настоящим Кодексом под угрозой наказания» [1]. В административном правонарушении нет законодательного закрепления признака общественной опасности, что является существенным недостатком.

Выражается разграничение преступления и административного правонарушения в следующем:

1. Отсутствие в составе конкретного административного правонарушения признаков конкретного состава преступления.

2. Наличие в составе конкретного административного правонарушения признаков, смежных с признаками конкретного состава преступления, и наоборот.

3. Отсутствие в действиях субъекта, образующих состав конкретного правонарушения, уголовно наказуемого деяния.

4. Тяжесть наказания за правонарушение или преступление;

5. Материальный критерий, характеризующий общественную опасность деяния.

6. Процессуальный критерий, характеризующий процессуальную форму привлечения виновных лиц к юридической ответственности [5].

На практике указанные разграничения не являются эффективными. Чтобы решить вопрос о том, является ли какое-либо правонарушение преступлением, необходимо во многих случаях сопоставить соответствующие нормы уголовного и административного законодательства, также учитывать конкретные критерии, с помощью которых можно отличить «смежные» административные правонарушения и преступления. Примером может послужить случай, где нарушение Правил дорожного движения повлекло гибель людей или иные тяжкие последствия, то конкретная ситуация будет рассматриваться как преступление, если же таких последствий нет, то как административное правонарушение.

Также необходимо провести соотношения понятий «общественная опасность» и «общественная вредность». Отметим, что одни авторы дают определение правонарушению, характеризуя его признак «общественной опасностью», а другие «общественной вредностью», а третьи отождествляют оба понятия как синонимы. Данная ситуация вызывает бесконечные споры, но весомые аргументы приводят как за одну, так и за другую точки зрения. Социально-правовая природа исследуемых понятий заключается в том, что с одной стороны каждое нарушение социальных норм негативно оказывается на общественных отношениях, т.е. приносит социальный вред, а другой- приводит к нарушению установленных законом запретов, что опасно для государственного порядка и уклада.

А.И. Рарог пишет, что указание закона на отсутствие в малозначительных деяниях (становящихся административными правонарушениями иными видами правонарушений) общественной опасности нужно понимать «не в смысле абсолютного отсутствия общественной опасности», а в том смысле, что в малозначительных деяниях общественная опасность просто не достигает той степени, которая присуща преступлениям» [8].

Подведем итог из вышесказанного: законодатель использует категории «вредность» и «опасность» для обозначения степени тяжести правонарушения, и, преступление – общественно опасно, а все другие – общественно вредны, о чем следует из КоАП РФ. Нельзя не признать и в административных правонарушениях, которые посягают на пожарную безопасность, безопасность дорожного движения и другие, общественную опасность.

Рассмотрев и проведя анализ проблемы разграничения преступления и административного правонарушения, можно сделать вывод о том, что законодатель неотчетливо определяет границы между смежными деяниями. В связи с этим правоприменители допускают ошибки [9]. По нашему мнению, основным выходом из данной ситуации является закрепление единой терминологии основы уголовного и административно права на законодательном уровне. В частности, это касается определения понятий «административное правонарушение» и «преступление». Важнейшим недостатком Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях является отсутствие в законодательном определении «административного правонарушения» признака общественной опасности, поскольку она является свойством как преступления, так и административного правонарушения.

Список литературы

1. Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 №63-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.08.2017).
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.08.2017).
3. Беляев Н.А. Уголовно-правовая политика и пути ее реализации // Избр. труды. – СПб., 2003. – С. 86–87.
4. Спиридовон Л.И. Теория государства и права. Учебник. – М., 2001. – С. 260–263.
5. Дружинина В.Ф. О разграничении преступления и административного проступка // Советское государство и право. – 1978. – №4. – С. 115.
6. Жевлаков Э.Н. Уголовно-правовая охрана окружающей природной среды в Российской Федерации. – М.: НИИ проблем укрепления законности и правопорядка, 2002 // СПС «Гарант»
7. Константинов П.Ю. Взаимосвязь административных правонарушений и преступлений: проблемы теории и практики / П.Ю. Константинов, А.К. Соловьева, А.П. Стуканов // Правоведение. – Изд.: С.-Петербург. ун-та, 2005. – №3. – С. 58–74.
8. Уголовное право. Общая часть: Учебник / Под ред. проф. А.И. Рарога. – М.: Профобразование, 1997. – С. 37.
9. Иваненко И.Н. Разграничение административного правонарушения и преступления / И.Н. Иваненко, А.С. Пенькова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2017. – №129. – С. 866–877.

Для заметок

Научное издание

**НОВОЕ СЛОВО В НАУКЕ:
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ**

Том 2

Сборник материалов

II Международной научно-практической конференции
Чебоксары, 22 октября 2017 г.

Редактор *T.B. Яковлева*

Компьютерная верстка и правка *C.YO. Семенова*

Подписано в печать 08.11.2017 г. Формат 60×84/16

Дата выхода издания в свет 15.11.2017 г.

Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура Times.

Усл. печ. л. 14,1825. Заказ К-278. 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