МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»

НАУКА и ПРОСВЕЩЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО:

ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

СБОРНИК СТАТЕЙ XIII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 20 ИЮНЯ 2018 Г. В Г. ПЕНЗА

ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2018

УДК 001.1
ББК 60
Э40

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Э40

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО: ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ: сборник статей XIII Международной научно-практической конференции – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2018. – 254 с.

ISBN 978-5-907103-37-5

Настоящий сборник составлен по материалам XIII Международной научно-практической конференции «**ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО: ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ**», состоявшейся 20 июня 2018 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

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

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

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

УДК 001.1
ББК 60

© МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2018
© Коллектив авторов, 2018

ISBN 978-5-907103-37-5

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 11

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ
ПЛОХИХ ЮЛИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА, АСАНОВА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА,
ИВЛЕВ ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВИЧ 12

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РФ
ПАК СТАНИСЛАВ СЕРГЕЕВИЧ 16

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ФАКТОРИНГА В РОССИИ
ГАВРИЛИН АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ 20

РЫНОК БАНКОВСКОГО VIP-ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ
ГАВРИЛИН АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ, ЧЕРНОВА ЕВГЕНИЯ ИГОРЕВНА 29

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ 39

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РФ
ДЖИОЕВА ИРИНА ГЕОРГИЕВНА 40

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РФ
ДЖУМАРТОВА ЭЛЬВИРА ВЯЧЕСЛАВОВНА 43

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ АКТИВОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ
МАРГИЕВА ЭЛИНА АЛАНОВНА 46

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАБОТЫ ВНУТРЕННИХ АУДИТОРОВ СОГЛАСНО МЕЖДУНАРОДНЫМ
СТАНДАРТАМ АУДИТА
АФЛЯТУНОВА ГУЛЬНАЗ РАВИСОВНА 49

ПОДХОДЫ И МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАПАСОВ
САПАРОВ БЕКБАЙ АМУРЖАНОВИЧ, МУЗАФАРОВА ЕКАТЕРИНА МАРАТОВНА, БАБАЕВА
ЕКАТЕРИНА АНДРЕЕВНА 52

ПРИМЕНЕНИЕ ОБЛАЧНЫХ ПЛАТФОРМ В ЦЕЛЯХ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ОРГАНИЗАЦИИ
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
ГЛУМОВ ФЁДОР ВЯЧЕСЛАВОВИЧ 55

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
БЕЛОУСОВА ЕЛИЗАВЕТА НИКОЛАЕВНА, ЩЕРБАКОВА АЛИНА ЕВГЕНЬЕВНА 58

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА
ЛИВАДА НИКИТА СЕРГЕЕВИЧ 61

4 ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ
ГОРИН МАКСИМ ОЛЕГОВИЧ 64

ОСОБЕННОСТИ ЕДИНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЛОГА
ГЕРМАНОВА ВИКТОРИЯ САМВЕЛОВНА, ВОРОНИНА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА 67

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОВЕДЕННЫХ ВЫЕЗДНЫХ ПРОВЕРОК НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ УПРАВЛЕНИЯ ФНС ПО ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМУ АВТОНОМНОМУ ОКРУГУ-ЮГРЕ
СОЛОДОВНИКОВА УЛЬЯНА НИКОЛАЕВНА, ПОДГОРНЫЙ МАКСИМ АНДРЕЕВИЧ 70

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ 75

ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ВЫБОРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ЮРИН ЮРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ 76

ОСОБЕННОСТИ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БЕЗДЫМНЫХ ПОРОХОВ
ЛУЗАН ИЛЬЯ ВАЛЕРЬЕВИЧ 82

ВЗАИМОСВЯЗЬ И РАЗГРАНИЧЕНИЕ КОНЦЕПЦИЙ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ
НОВИКОВА ЮЛИЯ ОЛЕГОВНА, ЯШУКОВ АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ 87

ИССЛЕДОВАНИЕ ЛУЧШИХ БИЗНЕС-ПРАКТИК ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ
ГАЛКИН КУПРИЯН ИВАНОВИЧ 91

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ HR-ТЕХНОЛОГИЙ
ПИСТЕР Е.И., ГОЛОВНЕВА А.С., САЛОМАТИНА В.В. 96

ПРОФОРИЕНТАЦИОННАЯ РАБОТА КАК МЕТОД МАРКЕНТИГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГБПОУ «ЮУРГТК»
МОТЧАНОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА 99

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА 102

ЗНАЧЕНИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ
ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА, ЭРЕДЖЕПОВА АЛИНА ИДРИСОВНА 103

НЕОБХОДИМОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ
ИГОШИН ЯРОСЛАВ АЛЕКСАНДРОВИЧ 106

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 110

СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ГАЛЕЕВА МАРИНА РАШИТОВНА 111

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИК ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ДЛЯ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ
КОСТКИНА ДАРЬЯ АЛЕКСЕЕВНА 115

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
ШВЫДЕНКО НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА, КУРИЛКИНА ВАЛЕРИЯ СЕРГЕЕВНА 119

ВИДЫ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В ЛОГИСТИКЕ
ГЕРАСИМОВИЧ ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА.....123

ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
КРЮКОВ ДЕНИС СЕРГЕЕВИЧ 127

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОЕКТА
ШУЛЕКИН АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ, КРЮКОВ ДЕНИС СЕРГЕЕВИЧ.....130

ЭТАПЫ БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА
ВЕРСТ СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА.....135

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ
ЕВПЛОВА ЕКАТЕРИНА ВИКТОРОВНА, ФАТЫХОВА ЭЛЬМИРА ФАНИЛОВНА.....139

ВНУТРЕННИЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В БИЗНЕСЕ
САЙФУТДИНОВ ИЛНУР ЯВДАТОВИЧ 141

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТА КОМЛЕКСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА
КИЛИНКАРОВА СОФИЯ ГЕОРГИЕВНА, АЗИЕВА ДЗЕРАССА СТАНИСЛАВОВНА.....144

ОЦЕНКА ПРОБЛЕМ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТА РФ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
ПОЛУХИН АЛЕКСАНДР ИГОРЕВИЧ, МУДРОВА ЕЛЕНА БОРИСОВНА 148

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ РИСКА ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ
АГЕЕВА АННА АНДРЕЕВНА.....152

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ 155

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ
МАКСИМОВА ИРИНА ИГОРЕВНА, ИВАНОВА КРИСТИНА АЛЕКСАНДРОВНА 156

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА, ЭРЕДЖЕПОВА АЛИНА ИДРИСОВНА 159

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
АЛЕХИНА АНЖЕЛИКА АЛЕКСАНДРОВНА, СТАРОДУБЦЕВА ТАМАРА ИВАНОВНА 162

АНАЛИЗ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ИВАНОВ МАКСИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ, СТАРОДУБЦЕВА ТАМАРА ИВАНОВНА 165

6 ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО

МОЛОДЕЖНЫЙ РЫНОК ТРУДА - СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ
ПИСТЕР ЕЛИЗАВЕТА ИОГАНЕСОВНА, КЛЮЧНИКОВ КИРИЛЛ ДМИТРИЕВИЧ.....168

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ОРЕНБУРГ ВОДОКАНАЛ»
ХАЙБУЛЛИНА И.А., ХАФИЗОВ И.И. 172

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АИР-ГАЗ»
ЗАМАЛЮТДИНОВА ЗУХРА ИСЛАМОВНА, ХАФИЗОВ ИЛЬДАР ИЛЬСУРОВИЧ.....175

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
АНИКЕЕВА ОКСАНА ПЕТРОВНА, КАЖРАХИМОВА АЙСУЛУ АСКАРОВНА.....179

УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ
МАЛХАСЬЯН САМВЭЛ СЕРГЕЕВИЧ, МЕЛЕЩУК АЛЕКСАНДР ОЛЕГОВИЧ 183

ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ
ГАДИСОВ ЭДУАРД АСАДУЛАЕВИЧ.....186

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ
МОРОЧКОВСКАЯ АННА СЕРГЕЕВНА 190

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ
ДЖАФАРОВА М. А. 194

КОНСТИТУЦИОННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ ПРАВО 196

ВЕРХОВНЫЙ СУД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ
ШЕРСТЮКОВА ЛЮДМИЛА ВЛАДИСЛАВОВНА.....197

СУДЕБНАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ШЕРСТЮКОВА ЛЮДМИЛА ВЛАДИСЛАВОВНА.....202

ГРАЖДАНСКОЕ И СЕМЕЙНОЕ ПРАВО.....205

КОНТРОЛЬ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫЙ ЗАКАЗЧИКОМ, ОБЩЕСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ТРЕБОВАНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РФ В СФЕРЕ ЗАКУПОК
ТОРХОВА ИРИНА ВИКТОРОВНА 206

ПРАВО В СИСТЕМЕ РЕГЛАМЕНТАЦИИ СПОРТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ РАЗЛИЧНЫМИ ВИДАМИ СОЦИАЛЬНЫХ НОРМ
КЛЮЧКИНА ГАЛИНА ОНУФРИЕВНА, ГИМБАТОВ ГАСАН АБДУЛХАМИДОВИЧ 210

ОТДЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАСЛЕДОВАНИЯ ПО ЗАВЕЩАНИЮ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИМИ ДЕТЬМИ
ОСТАШКО НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА 215

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ОБРАБОТКИ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ
ЧЕРНОВА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА, НАСЕДКИНА АЛИНА СЕРГЕЕВНА 218

ПРАВООХРАНИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ 221

О МЕЖДУНАРОДНОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ВОПРОСАМ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПРЕСТУПНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА
СОКОЛОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ 222

ВОЗМОЖНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ
АГАФОНОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ 226

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК 229

ИСТИННОСТЬ КАК ПРИЗНАК ЮРИДИЧЕСКИХ ФАКТОВ
ВОРОНИНА ИРИНА АРКАДЬЕВНА, СОЛОВЕЙ ЛЮДМИЛА ВЛАДИМИРОВНА 230

РОЛЬ СУДА В ОБЛАСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
ШУМОВ ПЁТР ВЛАДИМИРОВИЧ, ТИХОНОВА НАТАЛИЯ АЛЕКСЕЕВНА 233

ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ПУБЛИЧНОМ ПРАВЕ
МАРТЫНОВ АРТЕМ АЛЕКСАНДРОВИЧ 236

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ НАУК 239

ФАКТОРЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТОВ
РЖЕВСКАЯ МАРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА 240

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПЛАТФОРМЫ CUDA НА ПРИМЕРЕ ПРОГРАММЫ РАЗМЫТИЯ ИЗОБРАЖЕНИЯ
ЕПИФАНОВ АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВИЧ 244

СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ПО ЛИКВИДАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
КУЗЬМИН ГРИГОРИЙ СЕРГЕЕВИЧ 247

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕЖИМОВ РАБОТЫ И ПРИЧИНЫ СНИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АБСОРБЦИОННОЙ БРОМИСТО-ЛИТИЕВОЙ ХОЛОДИЛЬНОЙ МАШИНЫ
ГАНЮШКИН Д.В., ОДОЕВЕЦЕВА М.В. 250

РЕШЕНИЕ
о проведении
20.06.2018 г.
XIII Международной научно-практической конференции
«ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО:
ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ»

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

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

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

1) **Агаркова Любовь Васильевна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»
2) **Ананченко Игорь Викторович** - кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры системного анализа и информационных технологий ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)»
3) **Антипов Александр Геннадьевич** – доктор филологических наук, профессор, главный научный сотрудник, профессор кафедры литературы и русского языка ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный институт культуры»
4) **Бабанова Юлия Владимировна –** доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Управление инновациями в бизнесе» Высшей школы экономики и управления ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»
5) **Багамаев Багам Манапович** – доктор ветеринарных наук, профессор кафедры терапии и фармакологии факультета ветеринарной медицины ФГБОУ ВО «Ставропольский Государственный Аграрный университет»
6) **Баженова Ольга Прокопьевна –** доктор биологических наук, профессор, профессор кафедры экологии, природопользования и биологии, ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет»
7) **Боярский Леонид Александрович** – доктор физико-математических наук, профессор, профессор кафедры физических методов изучения твердого тела ФГБОУ ВО «Новосибирский национальный исследовательский государственный университет»
8) **Бузни Артемий Николаевич –** доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Менеджмента предпринимательской деятельности ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет», Институт экономики и управления
9) **Буров Александр Эдуардович –** доктор педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой «Физическое воспитание», профессор кафедры «Технология спортивной подготовки и прикладной медицины ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»
10) **Васильев Сергей Иванович** - кандидат технических наук, профессор ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

11) **Власова Анна Владимировна** – доктор исторических наук, доцент, заведующей Научно-исследовательским сектором Уральского социально-экономического института (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»

12) **Гетманская Елена Валентиновна** – доктор педагогических наук, профессор, доцент кафедры методики преподавания литературы ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»

13) **Грицай Людмила Александровна –** кандидат педагогических наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин Рязанского филиала ФГБОУ ВО «Московский государственный институт культуры»

14) **Давлетшин Рашит Ахметович –** доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой госпитальной терапии №2, ФБГОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет»

15) **Иванова Ирина Викторовна** – канд.психол.наук, доцент, доцент кафедры «Социальной адаптации и организации работы с молодежью» ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»

16) **Иглин Алексей Владимирович** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой теории государства и права Ульяновского филиал Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ

17) **Ильин Сергей Юрьевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, НОУ ВО «Московский технологический институт»

18) **Искандарова Гульнара Рифовна –** доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры иностранных и русского языков ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России»

19) **Казданян Сусанна Шалвовна** – доцент кафедры психологии Ереванского экономико-юридического университета, г. Ереван, Армения

20) Качалова Людмила Павловна – доктор педагогических наук, профессор ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет»

21) **Кожалиева Чинара Бакаевна** – кандидат психологических наук, доцент, доцент института психологи, социологии и социальных отношений ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»

22) **Колесников Геннадий Николаевич –** доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»

23) **Корнев Вячеслав Вячеславович** – доктор философских наук, доцент, профессор ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций»

24) **Кремнева Татьяна Леонидовна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»

25) **Крылова Мария Николаевна** – кандидат филологических наук, профессор кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Азово-Черноморского инженерного института ФГБОУ ВО Донской ГАУ в г. Зерноград

26) **Кунц Елена Владимировна** – доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой уголовного права и криминологии ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

27) **Курленя Михаил Владимирович** – доктор технических наук, профессор, главный научный сотрудник ФГБУН Институт горного дела им. Н.А. Чинакала Сибирского отделения Российской академии наук (ИГД СО РАН)

28) **Малкоч Виталий Анатольевич** – доктор искусствоведческих наук, Ведущий научный сотрудник, Академия Наук Республики Молдова

29) **Малова Ирина Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции, технологии и прикладной информатики ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

30) **Месеняшина Людмила Александровна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры русского языка и литературы ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

31) **Некрасов Станислав Николаевич** – доктор философских наук, профессор, профессор кафедры философии, главный научный сотрудник ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрнйы университет»

32) **Непомнящий Олег Владимирович** – кандидат технических наук, доцент, профессор, рук. НУЛ МПС ИКИТ, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

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

34) **Попова Ирина Витальевна** – доктор экономических наук, доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

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

36) **Рукавишников Виктор Степанович** – доктор медицинских наук, профессор, член-корр. РАН, директор ФГБНУ ВСИМЭИ, зав. кафедрой «Общей гигиены» ФГБОУ ВО «Иркутский государственный медицинский университет»

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

38) **Удут Владимир Васильевич** – доктор медицинских наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора по научной и лечебной работе, заведующий лабораторией физиологии, молекулярной и клинической фармакологии НИИФиРМ им. Е.Д. Гольдберга Томского НИМЦ.

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

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

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

42) **Юрова Ксения Игоревна** – кандидат исторических наук, декан факультета экономики и права ОЧУ ВО "Московский инновационный университет"

3. Утвердить состав секретариата в лице:

1) Бычков Артём Александрович
2) Гуляева Светлана Юрьевна
3) Ибраев Альберт Артурович

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

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 330

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

ПЛОХИХ ЮЛИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА
Старший преподаватель
АСАНОВА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА,
ИВЛЕВ ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВИЧ
Студенты
ФГБОУ ВО «Омский государственный технический университет»

Аннотация:В современной экономике Россииактуальнапроблема дифференциации доходов. Само явлениенеравенства необходимо для эффективного развития рыночной системы, но оно должно быть в пределах нормы. Для регулирования дифференциации доходов правительство России осуществляет политику понижения абсолютной бедности, однако этого недостаточно для сокращения неравенства. Предлагается рассмотрение и анализ геополитических, экономических, финансовых событий и статистических данных для выявления путей решения высокой дифференциации доходов.
Ключевыеслова:Экономика, Реальный доход, Социальная напряжённость, Инфляция, Прожиточный минимум, Дифференциация доходов.

DIFFERENTIATIONOF POPULATION INCOMEIN RUSSIA

PlohihJulia Vyacheslavovna,
Asanova Darya Vladimirovna,
Ivlev Dmitry Sergeevich

Abstract: In the modern Russian economy there is a problem of income differentiation. The phenomenon of inequality is necessary for the effective development of the market system, but it must be within the norm. To regulate income differentiation, the Russian government implements a policy of lowering absolute poverty, but this is not enough to reduce inequality. It is proposed to consider and analyze geopolitical, economic, financial events and statistical data in order to identify ways to solve the high income differentiation.
Keywords: Economy, Real income, Social tension, Inflation, Living wage, Income dispersion.

Проблема дифференциации доходов имеет очень долгую историю,она обсуждается не только в экономике, но и в социологии и философии. Для того, чтобы проанализировать эту проблему и найти пути решения, нужно разобраться: что такое дифференциация доходов?В экономическом словаре дается определение: «Дифференциация доходов (incomedispersion) — разница в уровне денежных доходов различных слоев и групп населения.В качестве критерия дифференциации доходов используется также отношение условно максимального и минимального доходов или соотношение между минимальным и максимальным уровнями оплаты труда» [1,с. 89].

Существуют несколько взглядов на дифференциацию доходов:

1. Эгалитаристский – все члены общества получают равные блага;
2. Роулсианский – максимизируется полезность для наименее обеспеченных слоев;

3. Утилитаристский–максимизируется суммарная полезность для всех членов общества;
4. Рыночно-ориентированный– справедливость устанавливается рынком[2,с. 521].

Неравенство доходов характерно для всех экономических систем, но до сих пор есть приверженцы идеи необходимости полного равенства. Важнейшим положением конкурентно-рыночной экономики является то, что неравенство доходов – это важное условие высокоэффективного функционирования рыночной системы, действенный фактор мотивации к высоко результативному творчеству, к труду, к росту инвестиционной активности нации, поэтому полное равенство в доходах невозможно. Но для эффективного функционирования экономики следует обеспечить равенство экономических прав и возможностей.

Абсолютное равенство негативно отразится на рыночной экономической системе, но большая дифференциация доходов – это также неблагоприятно. Она усиливает поляризацию общества, способствует возникновению антагонизма между людьми (при декларировании построения солидарного общества), что отрицательно влияет на качество жизни населения.Устранение неравенства в доходах должно быть до таких пределов, чтобы, с одной стороны, происходил экономический рост, а с другой – всем гражданам обеспечивался общественно нормальный уровень жизни.

Если обратить внимание на Россию, то можно увидеть высокий уровень неравенства. По данным Госкомстатаза 2017 год 13,2% от общей численности получают ниже прожиточного минимума. А 7,6% более 70 тысяч рублей(табл. 1).

Таблица 1

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов (в процентах) [3]

	2014	2015	2016	2017
Все население	**100**	**100**	**100**	**100**
в том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц, руб.:				
до 7 000,0	8,1	6,2	6,0	5,5
от 7 000,1 до 9 000,0	6,1	5,1	5,0	4,7
от 9 000,1 до 12 000,0	10,0	8,9	8,8	8,5
от 12 000,1 до 15 000,0	9,8	9,2	9,1	8,9
от 15 000,1 до 20 000,0	14,4	14,0	14,0	13,8
от 20 000,1 до 25 000,0	11,4	11,6	11,6	11,7
от 25 000,1 до 30 000,0	8,8	9,2	9,2	9,4
от 30 000,1 до 35 000,0	6,7	7,2	7,3	7,4
от 35 000,1 до 40 000,0	5,1	5,6	5,7	5,8
от 40 000,1 до 50 000,0	7,0	7,9	7,9	8,2
от 50 000,1 до 60 000,0	4,2	4,9	5,0	5,2
от 60 000,1 до 70 000,0	2,7	3,1	3,2	3,3
свыше 70 000,0	5,7	7,1	7,2	7,6

По приведенным выше данным можно увидеть сокращение численности населения, которое получает ниже 7 000 рублей в месяц и, в то же время, увеличение доли богатых, что не сокращает дифференциацию.

На современном этапе развития России государственная политика регулирования доходов осуществляется только в области сокращения абсолютной бедности, с помощью МРОТ (табл. 2) и других инструментов регулирования.

С 1 мая 2018 года МРОТ и прожиточный минимум, величина которого достаточна для обеспечения минимального набора благ и услуг, необходимых для поддержания жизнедеятельности человека, были уравнены. Но динамика дифференциации в обществе складывается таким образом, что нарастает разрыв между величиной рассчитываемого прожиточного минимума и среднедушевым уровнем де-

нежных доходов населения, что негативно сказывается не только на социальной сфере, но и мешает экономическому росту.

Таблица 2

Минимальный размер оплаты труда (в рублях)[3]

2012	4611
2013	5205
2014	5554
2015	5965
2016	6204
2017	7500
2018	9489

Обратимся к данным Госкомстата и рассмотримизменения реального денежного дохода с 2014 года,как показателя дифференциации. В 2014 году реальный доход составил 99,3% к предыдущему году, причинами стало столкновение России с санкциями Запада, в связи с присоединением Крыма, и кризисом на Украине, что привело к продовольственному эмбарго, способствовавшее удорожанию розничных цен на продукцию. В этом году курс рубля пережил самое большое падениесо времен дефолтного 1998 года. В 2015 году процент к предыдущему году стал еще меньше – 96,8%. В этом году курс рубля не имел стабильной динамики, а влиятельные рейтинговые агентства (S&P, Moody's) оценивали инвестиционный климат в России, как спекулятивный.2016 год продолжает тенденцию снижения доходов, 94,2% к предыдущему. Вначале года индекс потребительских цен вырос на 5,3%, а ВВП упало на 0,5%. В 2017 реальных денежный доход снижается на 1,7%, но уменьшились темпы инфляции, а рост ВВП составил 1,4%. Росту экономики на 2,1%, которое прогнозировало Министерство экономического развития, помешало снижение добычи нефти в России в рамках договоренности ОПЕК+ и недостаточный рост инвестиций[4].

Устойчивое снижение реальных доходов населения в сочетании с сокращением социальных расходов, а также усиление негативных тенденций на рынке труда, о наличии которых свидетельствуют данные официальной статистики, могут негативно отражаться на социальном самочувствии населения и вызывать рост социальной напряженности.

Дифференциация доходов населения – сложная проблема, которая требует внимательного рассмотрения и вмешательства со стороны государства. Но вмешательство должно быть умеренным, чтобы не произошлоснижение деловой активности в обществе и сокращение эффективности производства в целом.

Экономический рост и потенциальное улучшение ситуации на рынке труда, повышение уровня доходов пенсионеров, несомненно, могут создать предпосылки для снижения общего уровня социального расслоения. В то же время дальнейшее развитие процессов приватизации и коммерциализации будет способствовать увеличению доходов от собственности, для которых характерна очень высокая дифференциация в условиях рыночной экономики. В этом случае особую важность приобретают активное проведение государством перераспределительных мер, адресная нацеленность социальных трансфертов, государственное регулирование рынка труда. Это крайне необходимо для того, чтобы дифференциация доходов в российском обществе стабилизировалась на уровне, характерном для большинства экономически развитых стран[5].

Рассматривая пути решения проблемы, следует указать необходимость роста экономики, причем не только за счет сырьевого сектора, но путем развития обрабатывающей промышленности, особенно конкурентоспособных наукоемких производств, сельского хозяйства и сферы услуг.

Подводя итоги, следует указать, что дифференциация доходов зависит от многих факторов и влияет не только на экономическую сферу, но решение проблемы требует много сил и внимания со стороны правительства. Во многом дифференциация будет зависеть от происходящих изменений в структуре денежных доходов населения и изменений в системе налогообложения.

Усиление неравенства в распределении доходов на фоне общего снижения уровня жизни населения требует решения, чтобы процессы социально-экономического расслоения общества не достигли тех критических параметров, как, например, в Колумбии, Бразилии, некоторых странах Латинской Америки.

Список литературы

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: "ИНФРА-М».– 2008 г. – 480 с.
2. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. – СПб.:«Питер». –2011 г. – 608 с.
3. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]URL:http://www.gks.ru (дата обращения: 28.05.2018)
4. Официальный сайт независимого информационного агентства – «Интерфакс» [Электронный ресурс] URL: http://www.interfax.ru (дата обращения: 28.05.2018)
5. Юсупова, А.В. Дифференциация денежных доходов населения в экономике современной России [Электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/diffrentsiatsiya-denezhnyh-dohodov-naseleniya-v-ekonomike-sovremennoy-rossii (дата обращения 11.06.2018).

© Ю.В. Плохих, Д.В. Асанова, Д.С. Ивлев, 2018

УДК 330

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РФ

ПАК СТАНИСЛАВ СЕРГЕЕВИЧ,
Студент
АНО ВПО ЦС РФ «РУК»

Аннотация: В условиях глобализации экономики особую значимость приобретает проектное финансирование как форма организации инвестиций. Реализация эффективных инвестиционных проектов является важнейшим условием модернизации российской экономики, перехода ее на высокотехнологичный путь развития. В статье определена специфика развития такого явления, как проектное финансирование, в РФ, перспективы, связанные с применением проектного финансирования, в России, а также сформулированы подходы, позволяющие адаптировать механизм проектного финансирования к условиям России.
Ключевые слова: инвестиционные проекты, корпоративное развитие, проектное финансирование, риск-менеджмент, финансовый менеджмент.

THE FORMATION OF AN EFFECTIVE SYSTEM OF PROJECT FINANCING IN RUSSIA

Pak Stanislav Sergeevich

Abstract: In the context of globalization of the economy, project financing as a form of investment organization is of particular importance. The implementation of effective investment projects is an important condition for the modernization of the Russian economy and its transition to a high-tech development path. The article defines the specifics of the development of such a phenomenon as project financing in the Russian Federation, the prospects associated with the use of project financing in Russia, as well as the approaches to adapt the mechanism of project financing to the conditions of Russia.
Key words:investment projects, corporate development, project financing, risk management, financial management.

Проектное финансирование как особая форма организации заимствований и новый финансовый инструмент возникло в 1970-е годы и позволяло коммерческим банкам проводить беззалоговое кредитование проектов в больших объемах и на достаточно длительные сроки, к тому же банки могли обеспечить более высокий уровень доходности на вложенный капитал, чем традиционные операции корпоративного кредитования.

В России появление проектного финансирования приходится на середину 90-х годов XX века. В это время Россия принимала участие в нескольких проектах по принципам проектного финансирования, таких как: Голубой поток, Морской старт и Сахалин-2.[1, с.23]

В этот период многие российские коммерческие банки стали создать подразделения проектного финансирования, которые занимались в основном инвестиционным кредитованием. При этом в роли заемщиков рассматривались действующие компании, которым требовалось финансирование проекта. [2, с.216]

Кредитование инвестиционных проектов - от подачи заявки в банк до принятия решения о кредитовании - осуществлялось в соответствии с нормативными документами Центрального Банка Россий-

ской Федерации и действующими регламентами кредитования, установленными в банках.

С 2008 года проектное финансирование стало применяться во многих крупных коммерческих банках России, во Внешэкономбанке, Евразийском банке развития и старалось соответствовать его современному определению, принципам и моделям.

В развитии инвестиционного кредитования и впоследствии проектного финансирования наибольшего прогресса добились ПАО «Сбербанк России», ПАО «ВТБ», ПАО «РОСБАНК», АО «Газпромбанк» и государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». [3, с.119]

Технология проектного финансирования, во всем мире воспринимаемая в качестве серьезного политического и экономического инструментария, используется российскими инвесторами только через аналогии, извлекаемые из иностранного права. Традиционные для экономики России российские подходы к реализации инвестиционной деятельности, в силу их неконкурентоспособности практически не могут применяться в операциях проектного финансирования. Чтобы механизм проектного финансирования реально заработал, необходимо обеспечить реализацию следующих мероприятий.

Элиминирование рисков.

В качестве одного из критериев классификации рисков в рамках проектного финансирования предлагается рассмотреть их влияние на значимые параметры реализации инвестиционных проектов, в частности, сопряженные с формированием и движением денежных потоков, технологическими параметрами производственной деятельности. В данном случае можно выделить 5 групп рисков:

1. риски финансово-политического характера, связанные с вероятностью возникновения денежного ущерба в связи с недостаточностью генерируемых инвестиционным проектом потоков наличности для погашения финансовых обязательств, которые имеются у участников проекта;
2. риски общеэкономического характера, относящиеся к общим аспектам реализации инвестиционной деятельности;
3. риски операционного характера, связанные с наступлением неблагоприятных ситуаций в рамках производственной деятельности;
4. риски, связанные с эксцессами участников проектной деятельности либо эксцессным вмешательством государственных органов.

Все перечисленные группы рисков имеют различную природу и требуют разработки различных стратегий элиминирования. В таблице 1 представлена карта рисков, сгруппированных на базе данной классификации, а также приведены методы их минимизации. [4, с.312]

Выявленные риски и специфика методов их элиминирования позволили установить, что риск-анализ и риск-менеджмент должны стать постоянными функциями инвестиционной деятельности.

Они должны активно применяться на каждой из стадий проекта.

Введение в состав участников проекта новых структур.

Участие в проекте крупных международных финансово-экономических институтов обеспечит разработку проектной документации на высочайшем профессиональном уровне.

В дальнейшем подобные проекты подлежат тиражированию и применению в практике частных финансовых структур.

Совершенствование законодательства.

Слабость российской юридической базы обуславливает слабость и неконкурентоспособность бизнеса, что, в свою очередь, влечет понижение уровня доверия между участниками проектов, отсутствие нормального режима защиты прав собственности, недостаточную степень раскрытия информации финансового характера.

Финансовые менеджеры и их способности являются одним из самых ценных ресурсов любой системы. Поэтому планирование потребности в человеческих ресурсах представляет собой важнейшую стратегическую задачу, требующую решения в рамках любого инвестиционного проекта. Анализ состояния российского рынка труда и опыта реализации инвестиционных проектов демонстрирует, что в настоящее время в России отсутствует достаточное число высококвалифицированных финансовых менеджеров. Требования, предъявляемые рынком к уровню квалификации этих специалистов, не учи-

тываются образовательными учреждениями. Таким образом, в ведущих ВУЗах страны должна быть организована подготовка специалистов по направлению «Проектное финансирование». [5, с.174]

Внедрение трастовой схемы управления денежными потоками.

В рамках данной схемы банки обеспечивают продажу дебиторских счетов по выданным займам трастовым компаниям, которые осуществляют эмиссию под них ценных бумаг. Эти бумаги размещаются трастовыми компаниями среди инвесторов. Финансовые ресурсы, поступающие от заемщиков, при этом зачисляются в фонды выкупа ценных бумаг. В случае истечения установленного срока, инвесторы направляют ценные бумаги к выкупу. Подобная схема является залогом прозрачности денежных потоков, генерируемых проектом.

Расширение возможностей использования счетов-эскроу.

Требует дальнейшей доработки законодательство в части регламентации функционирования «эскроу-счетов». Это предоставит проектной организации возможность обеспечивать проведение абсолютно всех денежных потоков, генерируемых проектом, через данные счета. Подобный подход гарантирует абсолютную прозрачность cash-flow.

Активное использование механизмов страхования и гарантий.

Развитию проектного финансирования, безусловно, будет способствовать совершенствование механизма предоставления государственных гарантий от политических и страновых рисков. Кроме того, в России инициаторам инвестиционных проектов должно быть рекомендовано в полном объеме применять такой метод управления проектными рисками, как страхование с использованием преимуществ, предоставляемых лидерами мирового страхового рынка. [6, с.23]

Совершенствование технологии «параллельного денежного потока».

В случае использования механизма проектного финансирования ключевым источником обслуживания долговых обязательств является cashflow, генерируемые организацией специального назначения (SP\0- До выхода относящихся к инвестиционномупроекту производственных объектов на проектную мощность, инициаторы имеют серьезные проблемы с привлечением долгосрочных займов на приемлемых условиях.

Симулирование развития проектного финансирования.

С точки зрения адаптации к условиям России, большое значение имеет практика стимулирования развития проектного финансирования. В этом смысле особое внимание требуется уделить содействию:

- повышению конкурентоспособности операционных издержек;
- снижению курса национальной валюты;
- усилению государственной поддержки крупных инвестиционных инициатив.

Совершенствование системы контроля над реализацией инвестиционных проектов. [7, с.319]

В целях эффективного развития механизма проектного финансирования следует минимизировать воздействие сдерживающих факторов в виде некачественного исполнения надзорных функций. Модель контроля должна обеспечивать разрешение проблем, связанных:

- с созданием стратегии реализации инвестиционного проекта;
- с детализацией мероприятий, которые смогут обеспечить достижение цели проекта;
- с созданием удобных, соответствующих целям проекта надзорного регламента и структуры отчётности;
- с определением контрольных точек реализации проекта;
- с формированием графиков документооборота;
- с формированием контрольных регламентов.

Использование предложенных мер сможет способствовать устранению дисбаланса между нуждами инвесторов и реальными особенностями функционирования в РФ механизма проектного финансирования, открыть перспективы для успешного развития многих российских отраслей промышленности, увеличения темпов экономического развития, улучшения уровня жизни, обеспечения населения новыми рабочими местами. [8, с. 412]

Список литературы

1. Мохначев С.А. Методология и практика реального инвестирования / Мохначев С.А., Вепрев С.Н. Екатеринбург, 2013.

2. Нуриев А.Х. Регулирование проектного финансирования: на пути к международным стандартам. Международные банковские операции, 2014, №1.

3. Проектный анализ и проектное финансирование / И.А. Никонова. — М.: Альпина Паблишер, 2012.

4. Морозов Д.С. Проектное финансирование: Управление рисками и страхование. М.: Анкил, 2016.

5. Нестеренко Р.Б. Проектное финансирование: мировая практика и российский опыт// журнал «Рынок ценных бумаг», июнь 2013 года, №12 (243).

6. Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко Е.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов: Учебное пособие. Киев, 2017.

7. Синягин А.А. Возможные формы финансирования инвестиционных проектов в России // Рынок ценных бумаг. 2015. №5.

8. Степанова В.С. Формирование системы проектного финансирования коммерческими банками // Сб. материалов экономической секции шестой открытой конкурса-конференции молодых учёных иаспирантов. - Хабаровск: ДВО РАН, 2014.

УДК 336

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ФАКТОРИНГА В РОССИИ

ГАВРИЛИН АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,
к.э.н., доцент
ФГОБУ ВО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации"

Аннотация: Российский промышленный сектор остро нуждается в обновлении производственных мощностей. На данный момент финансовый сектор предлагает множество направлений сотрудничества с организациями реального сектора, одними из которых являются факторинг и лизинг. Сегодня эти два направления являются передовыми и, достаточно, молодыми для нашей страны, особенно факторинг. Большую долю рынка факторинга и лизинга представляют банки и их дочерние компании.
Ключевые слова: экономика, банки, факторинг, лизинг, промышленный сектор.

MODERN STATUS OF THE MARKET OF FACTORING IN RUSSIA

Gavrilin Andrey Vladimirovich,

Abstract: The Russian industrial sector badly needs to upgrade its production facilities. At the moment, the financial sector offers many areas of cooperation with organizations in the real sector, including factoring and leasing. Today these two directions are advanced and, sufficiently, young for our country, especially factoring. A large share of the factoring and leasing market is represented by banks and their subsidiaries
Keywords: economy, banks, factoring, leasing, industrial sector

Совокупный портфель российского рынка факторинга по состоянию на 1 января 2018 года составил немногим меньше 435 млрд. рублей. Данный портфель увеличился по итогам 4 квартала 2017 года на 105 млрд. рублей (или на 32 % в относительном выражении), а по сравнению с 01.01.2017 рост составил 126 млрд. рублей (или на 41 % в относительном выражении).

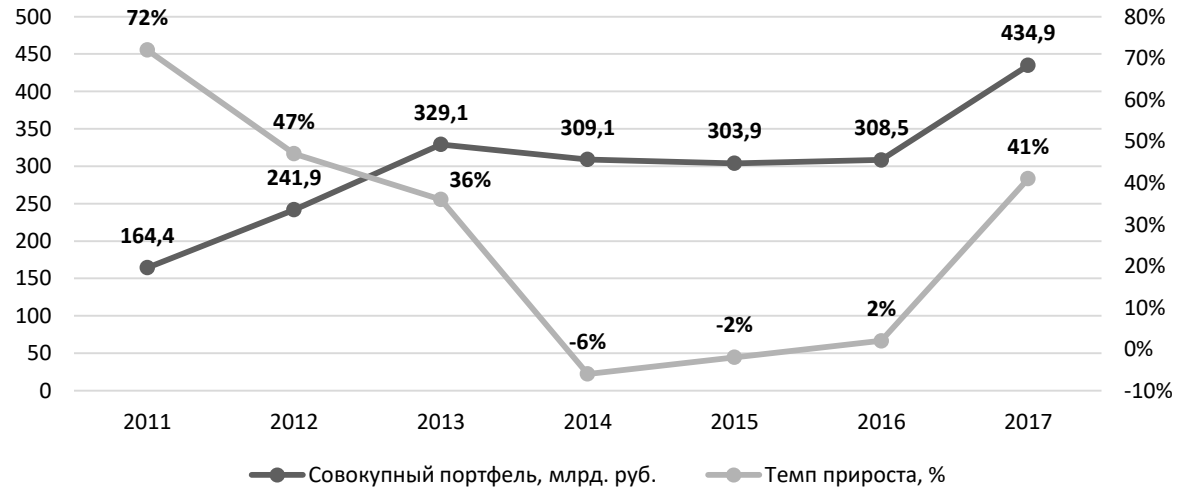


Рис. 1. Динамика совокупного портфеля факторинга в России[1].

При этом ввиду пониженной инфляции можно констатировать, что впервые за три года оборот рынка факторинга вырос и в реальном выражении. Под совокупным портфелем рынка факторинга понимается совокупный объем выплаченного и непогашенного финансирования на отчетную дату.[1]

Лидеры по размеру факторингового портфеля представлены ниже в Таблице 1.

Таблица 1

Лидеры российского рынка факторинга по размеру факторингого портфеля.[1]

Название организации	Портфель всего, млн. руб.	В том числе по сделкам с регрессом, млн. руб.	В том числе по сделкам без регресса, млн. руб.	В том числе по экспортным сделкам, млн. руб.	В том числе поручительства за импортеров, млн. руб.
ВТБ Факторинг	135 351	30 063	105 254	-	32
Альфа-Банк	51 225	21 839	293 385	-	-
Группа Промсвязьбанка	44 034	38 353	4 955	435	491
ГПБ-Факторинг	42 332	10 661	31 671	-	-
Сбербанк Факторинг	40 333	1 316	38 938	-	78
ГК НФК	19 235	8 450	10 523	64	198
Райффайзенбанк	15 820	214	15 605	-	-
МКБ	11 657	5 936	5 720	-	-
Росбанк Факторинг	10 659	5 437	5 209	-	12
Капитал Факторинг	10 388	10 388	-	-	-

Средняя оборачиваемость по портфелю, согласно данным факторинговых компаний, составила 61 день при минимуме 30 дней и максимуме 178 дней.

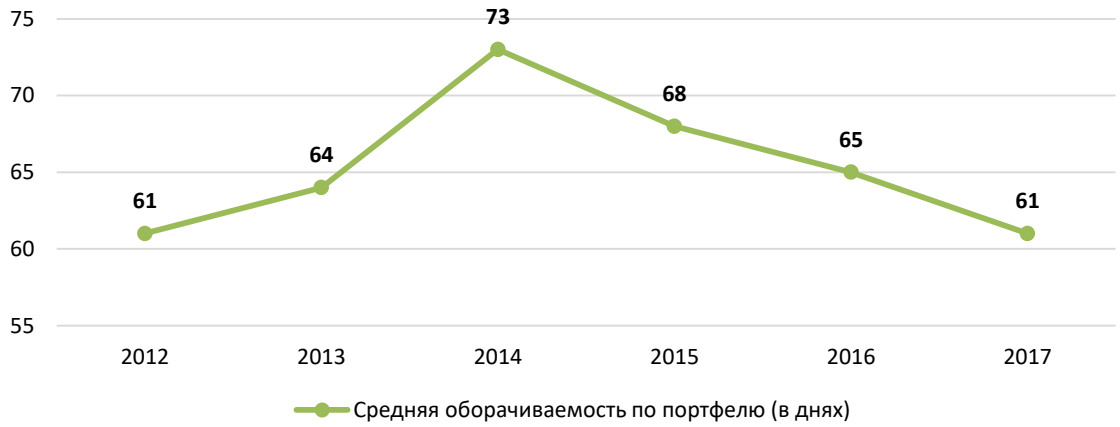


Рис. 2. Динамика средней оборачиваемости по портфелю[1].

По итогам 2017 произошли значительные изменения в структуре портфеля в разрезе возможности регресса на поставщика. В структуре портфелей факторов на 1 января 2018 года доля активов по договорам без права регресса выросла до 62%, с регрессом снизилась до 38%, доля международных операций составила 0,3%.

Российские факторы профинансировали товарооборот на сумму свыше 1 834 млрд. рублей, что на 330 млрд. рублей больше, чем за аналогичный период прошлого года (или на 22 % в относительном выражении). В структуре выплаченного финансирования доля сделок без регресса составила 49%, с регрессом – 50,7%[1].

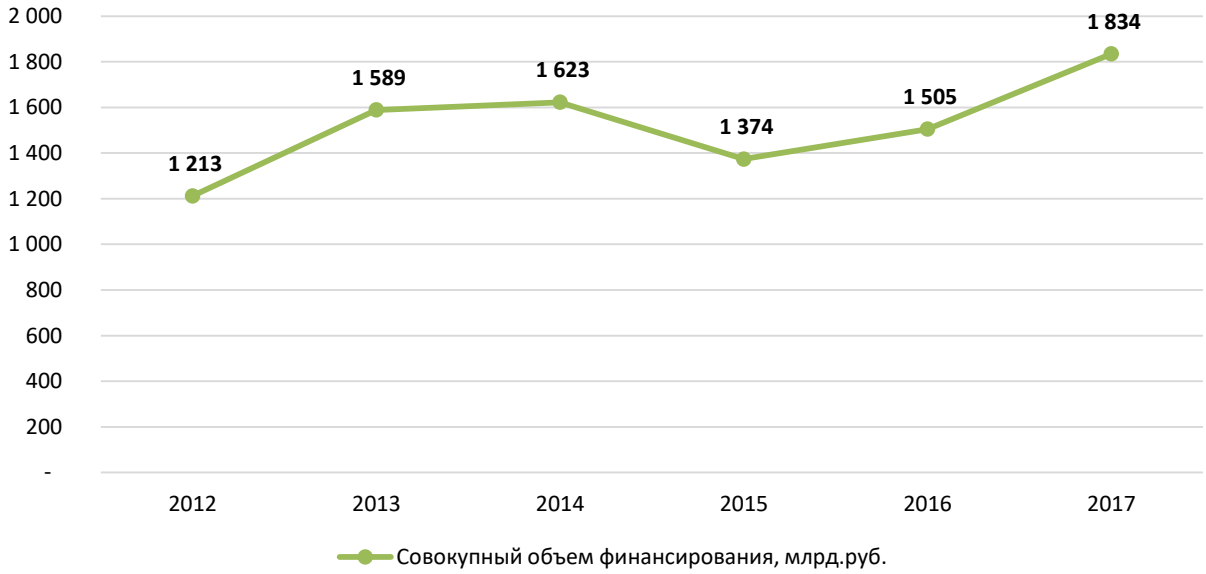


Рис. 3. Динамика совокупного финансирования факторинговых сделок в России[1].

Лидерами рынка по объему выплаченного финансирования стали ВТБ Факторинг с объемом финансирования в 410 798 млн. рублей, Группа Промсвязьбанка (в группу входят ПАО Промсвязьбанк, ПАО Банк «Возрождение» и факторинговая компания «Промсвязьфакторинг») – 227 637 млн. рублей и третьей компанией стал Альфа-Банк – 219 484 млн. руб.

Количество профинансированных клиентов, согласно данным факторов, в 2017 году составило 5,4 тысячи компаний (привлечено около 1700 компаний), количество переданных ими дебиторов – 10,5 тысяч (в том числе 3 тыс. новых). Число клиентов по сравнению с прошлым годом выросло на 4%, падение числа дебиторов за аналогичный период составило 23%.

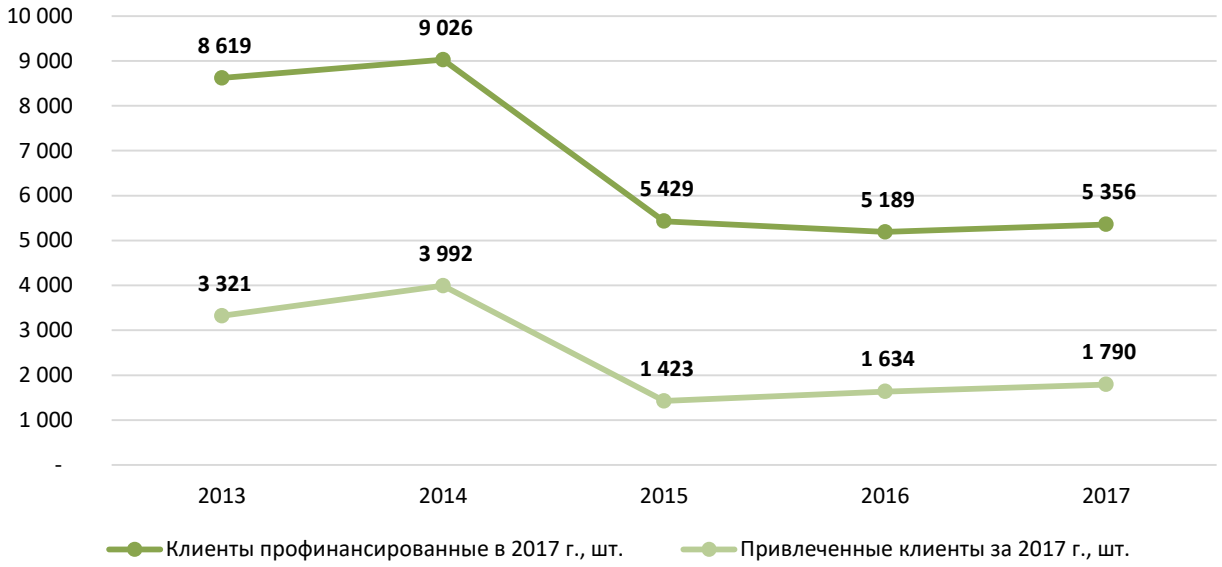


Рис. 4. Динамика совокупного количества профинансированных клиентов в 2017 году[1].

Лидером рынка по количеству профинансированных клиентов в 2017 году стала Группа Промсвязьбанка, она профинансировала 1 265 организаций. По количеству активных дебиторов лидером стала Группа Компаний НФК – 4 766 организаций.

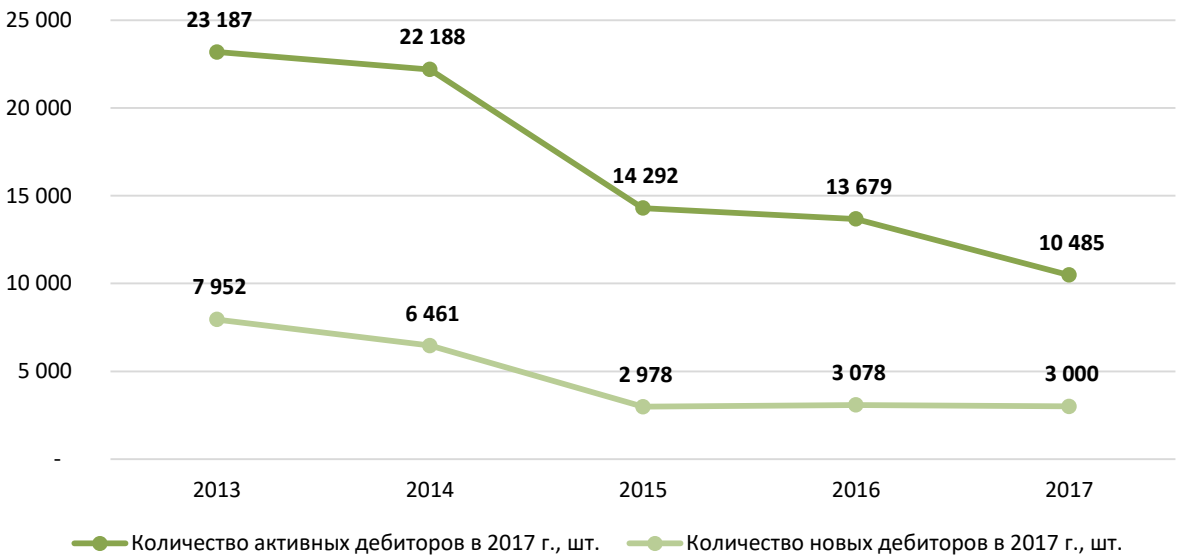
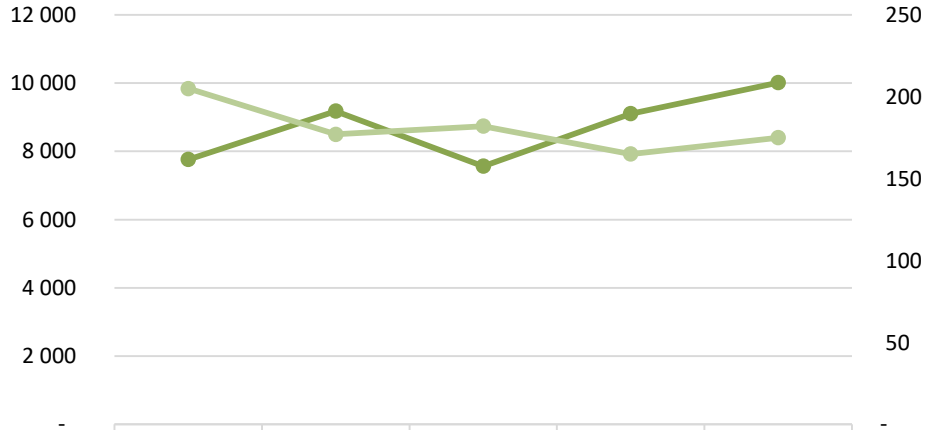


Рис. 5. Динамика совокупного количества активных дебиторов в 2017 году[1]

В 2017 году на факторинг было передано 10 012 987 поставок, что на 10% больше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом средняя сумма профинансированной поставки в 2017 году составила 175 тысяч рублей. По обоим показателям наблюдается рост.



	2013	2014	2015	2016	2017
Количество переданных факторам поставок, тыс. шт.	7 763	9 180	7 566	9 104	10 013
Средняя сумма профинансированной поставки, руб.	205	177	182	165	175

Рис. 6. Динамика переданных факторам поставок и средняя цена профинансированной поставки[1]

По итогам 2017 года факторы сообщили о получении в виде комиссий и других видов доходов (без учета НДС) более 33 млрд. рублей. Рост показателя к предыдущему году составил 6%. Данный рост эксперты связывают в основном с изменением ставок на денежном рынке и проведением многими факторинговыми компаниями агрессивной комиссионной политики. Основной доход всего рынка приходится на компанию ВТБ Факторинг и составляет 14 111,85 млн. рублей, в сравнении данный показатель второй компании на рынке – Группа Промсвязьбанка составляет всего 4 122 млн. рублей.

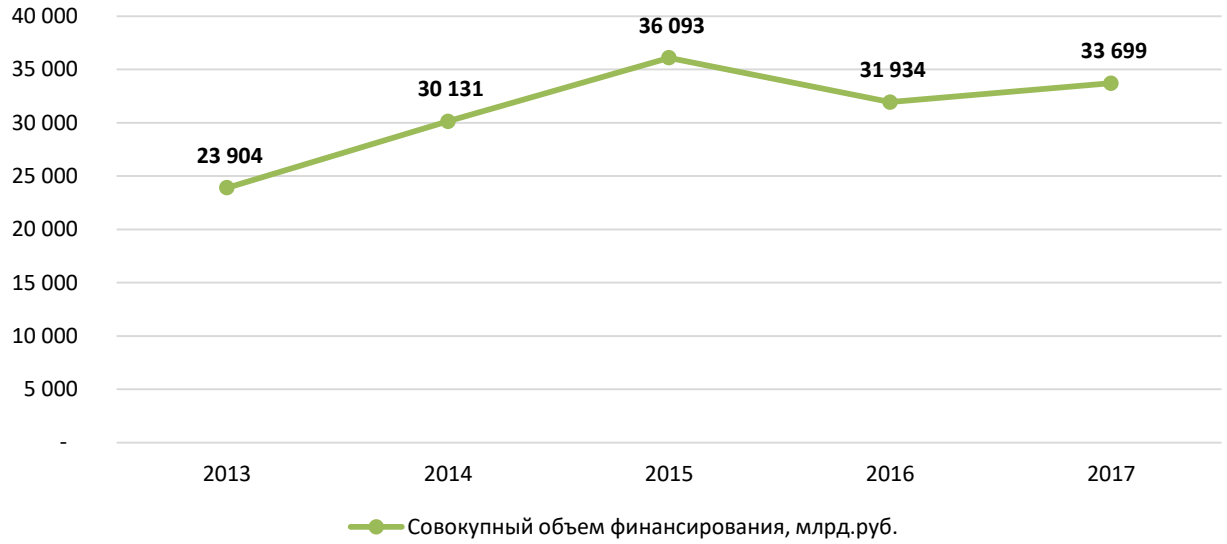


Рис. 7. Динамика совокупного дохода факторинговых компаний[1]

Структура российского рынка факторинга в разрезе регионов страны выглядит следующим образом. Лидером страны, как и по итогам 2016 года стала Москва. Она является лидером по размеру портфеля 43,6% (164 911 млн. руб.), по числу обслуженных клиентов (на её долю приходится 37% рынка – 1321 организация), и по объему принимаемого кредитного риска (43%). Также в тройку лидеров по портфелю входят Уральский (46 336 млн. руб. – 12,3 % рынка) и Приволжский (43783 млн. руб. – 11,6 % рынка) федеральные округа.

В Москве и Санкт-Петербурге, а также Центральном, Приволжском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах наибольший объем портфеля приходится на лидера рынка - ВТБ Факторинг, в Южном и Уральском федеральном округах лидирует компания ГПБ-факторинг, в Северо-Западном – Сбербанк Факторинг, в Северо - Кавказском федеральном округе – группа Промсвязьбанка.

В отраслевом разрезе наибольший размер портфеля факторинга сосредоточен в металлургии и торговле электроникой и продуктами питания. Ключевыми отраслями обрабатывающей промышленности и производства в целом являются металлургия и металлообработка (63,4 млрд. рублей), далее с большим отрывом в тройку лидеров входят пищевая промышленность (20,6 млрд. рублей) и машиностроение (13,4 млрд. рублей). В оптовой торговле лидерство у электроники и бытовой техники (41,3 млрд. рублей) и продуктов питания (38 млрд. рублей), а также у торговли непродовольственными товарами (16,6 млрд. рублей). Наиболее значимые результаты в отдельных товарных группах занимают ВТБ Факторинг – наибольший портфель в секторе оптовой торговли продуктами питания составляет 54% и Альфа-Банк с долей 43% в оптовой торговле электроникой и БТЭ.

Проанализировав основные показатели рынка факторинга, можно выделить основные тенденции российского факторинга за последние время.

Первая и основная тенденция рынка факторинга заключается в снижении маржинальности рынка факторинга. Основными факторами снижения выступают, снижение стоимости факторинговых услуг, которое в свою очередь связана с постоянным снижением ключевой ставки, а также с практикой ценового демпинга при факторинге наиболее качественной прослойки дебиторов. В результате участники рынка все сильнее сосредоточиваются в области автоматизации процессов и активно продвигают продукты с более высокой добавленной стоимостью (последнее, например, привело к росту доли факторинга без регресса по рынку за 2017 год с 36 до 46%)[2].

Участники рынка находят для себя перспективные ниши в новых регионах, отраслях и клиентских сегментах. Из этого складываются другие тенденции.В частности, в 2017 году сохраняется тренд на активное региональное распространение факторинга за счет повышения его технологичности. Так, доля лидера – Москвы по количеству активных клиентов снизилась на 12,2 % до 37,7%, хотя все равно

падение нельзя назвать столь значительным, т.к. доля в совокупном портфеле сократилась всего на 1,3 %. При этом наибольший прирост по количеству активных клиентов показали Приволжский ФО с 10,1 до 14,2%, Центральный ФО (кроме Москвы) с 10,5 до 12,7 % и Уральский ФО с 5,3 до 8,5%[2].

В отраслевой структуре факторингового рынка производство вытесняет торговлю (за 2017 год их доли составили 49 и 40% соответственно), что, в частности, обусловлено реализацией крупных сделок в сфере металлургии (их доля в производственном сегменте достигла 44%). Однако все еще не охваченным крупными Факторами пластом клиентов остается малый и средний бизнес, что подтверждается стабильно низкой распространенностью факторинга в данном сегменте относительно кредитных и лизинговых продуктов ввиду недостаточного стимулирования государством. Так, среди перечисленных источников финансирования малых и средних предприятий за 2017 год доля денежных требований, уступленных клиентами из сегмента МСБ, насчитывает менее 6%, а доли лизинговых договоров (без учета НДС) и выдачи кредитов МСБ составили 8 и 86% соответственно.[2]

Следующей тенденцией сложившийся на рынке факторинга является растущая на нем доля государства. В результате санации частных банков из первой десятки по объемам активов доля государства приблизительно увеличилась за 2017 год с 34% до 60 %, приблизившись к доле государственных банков в банковском секторе в целом. Санируемым игрокам предстоит определиться, будут ли они удерживать позиции на рынке в условиях сохраняющегося давления на маржу. Консолидация банковского сектора в результате санации нескольких крупных частных банков наравне с ростом доли государства в активах банковской системы в целом привела к почти двойному увеличению доли рынка факторинга, приходящейся на Факторов с госучастием. Так, если в 2016 году доля данных Факторов составляла порядка 34%, то за 2017-й она выросла до 60%, приблизившись к доле госбанков в активах, которая увеличилась на 10 п. п., до 70%, за аналогичный период. Дальнейшее развитие факторингового направления у игроков, попавших на санацию, во многом зависит от стратегии, которая будет принята в условиях продолжающегося снижения ключевой ставки и, как следствие, стоимости факторинговых услуг.

Сохраняющееся давление на маржу делает все более актуальными вопросы расширения и автоматизации продуктового предложения. Что формирует следующую тенденцию. В факторинговую деятельность начинают проникать цифровые технологии[2].

Последние два-три года на рынке факторинговых услуг укоренилось понятие «электронный факторинг». Под электронным факторингом понимается дистанционное обслуживание клиентов факторами с помощью сети Интернет. Первым шагом к дистанционному обслуживанию стал электронным документооборот (далее ЭДО). За пару лет он так сильно встроился в рынок, что сегодня его называют одним из факторов, влияющих на цену факторинга. Эксперты подсчитали, что чем быстрее поставщик воспользуется предоставленным финансированием, тем дешевле для него будет факторинг. Сегодня ежемесячное количество сделок по уступке дебиторской задолженности через электронную факторинговую площадку FactorPlat выросло с 19 тыс. на начало 2017 года до 76 тыс. к его концу[3]. Существует целый ряд преимуществ электронного документооборота перед использованием бумажных носителей:

- снижение трудозатрат на ведение бумажных документов;
- сокращение издержек по содержанию архива;
- отсутствие риска утери бумажного носителя информации;
- ускорение процедур обмена счетами-фактурами и накладными;
- электронный обмен документами для получения финансирования;
- возможность хранить документы в электронном виде[4].

Цикл факторинговых операций при электронном документообороте представлен следующим образом. Если обычный обмен документацией между поставщиком, покупателями и фактором (от момента отгрузки и формирования дебиторской задолженности до даты получения финансирования) занимает 4-7 дней, то введение электронного обмена счетами-фактурами сокращает срок всего до 2-3 часов. Чем быстрее поставщик получит деньги и введет их в оборот, тем дешевле для него в итоге окажется факторинговая услуга.

Следующим нововведением стало оформление факторингого обслуживания онлайн. Сейчас

чтобы оставить заявку на факторинговое обслуживание не нужно ехать в офис к фактору с кучей документов, достаточно зайти на сайт фактора, и оформить заявку онлайн предоставив первоначальную документацию в электронном виде. Далее заявка рассматривается в течение нескольких дней и фактор отвечает на нее утвердительно, либо отрицательно. После этого достаточно один раз встретиться с фактором лично, чтобы оформить конечные документы. Конечно это нельзя отнести к большим факторинговым проектам, которые по объемам финансирования относятся к категории VIP, в таких случаях всегда требуется достаточно плотная работа с клиентом.

Сегодня также факторинговые компании начали рассматривать технологию блокчейн для улучшения обслуживания клиентов. Блокчейн-платформа позволит избавиться от целого ряда недостатков, свойственных привычной схеме взаимодействия с факторами. Во-первых, банкам и факторам не нужно будет создавать или донастраивать своё ПО, чтобы обмениваться данными с поставщиками и покупателями. Они смогут воспользоваться готовыми инструментами, чтобы быстро обмениваться данными с общей сетью. Кроме того, платформа исключает из факторинговых операций ряд посредников и различные «ручные» операции, так что обмен данными между участниками идёт быстрее, а главное — куда безопаснее[5].

В России уже был создан первый проект на основе технологии блокчейн, в ноябре 2017 года было объявлено о создании первого в России блокчейн-консорциум. М.Видео, Сбербанк Факторинг и Альфа-Банк будут заниматься внедрением блокчейн платформы в свою факторинговую деятельность.

На рынке факторинга можно выделить ряд проблем. О первой проблеме говорилось ранее в данной работе, в российском законодательстве до сих пор не дано определение факторинга, что с одной стороны оставляет место для роста факторинговым компаниям, но при этом увеличивается возможность мошенничества и противоправных действий в секторе. В российском законодательстве определяется только договор финансирования под уступку денежного требования и его основные условия.

Другой проблемой можно выделить то, что до сих пор в нашей стране окончательно не решен вопрос лицензирования факторинговой деятельности. Доля факторинга в ВВП постоянно растет, вместе с тем растет и важность данного сектора. Факторы берут на себя сопоставимые с кредитованием риски, а чаще и большие, ведь речь идет о без залогового финансирования, это повышает риски невозврата задолженности. Особенно этот вопрос важен в регулировании банковской деятельности, т.к. статья 13 Федерального закона № 395 - ФЗ «О банках и банковской деятельности» устанавливает лицензирование только для осуществления банковских операций, банки освобождаются от лицензирования факторинговой деятельности, в связи с тем, что она относится к банковским сделкам. Это упущение может значительно ухудшать устойчивость кредитной организации и требует решения.

Еще одной проблемой с точки зрения рисков, лежащих на факторах, можно выделить высокую долю договоров факторинга без регресса. На такие договоры приходится 68% всех договоров. Такой перекос может привести к очень большим проблемам на рынке, в случае возникновения экономических проблем на национальном и мировом уровнях, что в свою очередь приведет к резкому росту неплатежей.

На сегодняшний день в нашей стране не существует никакой системы страхования факторинговых сделок, хотя как уже говорилось ранее на них приходятся не меньшие, по сравнению с кредитованием риски. С одной стороны, это можно объяснить тем, что в данных сделках не участвуют привлеченные у населения средства, но при этом в факторинге участвует большая доля привлеченных средств, в том числе и банков, а значит увеличивается риск всего банковского сектора.

Следует выделить и отличную от кредитных подразделений система принятия решений. На данный момент большинство факторинговых компаний не имеют сложившихся систем и правил оценки клиентов, разного рода скоринговых систем, сегодня акцент делается на оценку факторинговых рисков. При этом в банках очень часто клиентов по договорам факторинга приравнивают к клиентам по кредитным договорам, забывая об особенностях предоставления факторинговых услуг.

Предоставление факторинговых услуг в банке приводит к увеличению конкуренции внутри самого банка. Часто возникают конфликты интересов между факторинговыми и кредитными подразделениями, в связи с этим снижается эффективность развития внутрибанковских подразделений факторинга,

это служит одной из причин выведения факторинга из банков, и его оформление происходит в виде дочерних организаций.

Специалисты выделяют проблемой высокую концентрацию рынка в руках основных лидеров. Более 70% совокупного портфеля приходится на первые пять факторинговых организаций, при этом 31% приходится на лидера рынка ВТБ Факторинг. Уже сегодня менеджмент компании заявляет, что ВТБ Факторинг перерос российский рынок и ему нужно выходить на новые рынки. Такая высокая концентрация рынка может привести к снижению конкуренции, а значит, остановит развитие рынка.

Приведенные выше проблемы требуют решения. В первую очередь, требует модернизации российское законодательство в области факторинга. Стоит отметить, что правительство делает необходимые шаги в этом направлении, большие поправки будут внесены уже летом2018 года.

Также на наш взгляд, необходимо введение некоего регулирующего органа, учитывая высокую долю банковского факторинга, данный орган будет разумнее создать на основе Банка России в виде структурного подразделения. Данный орган должен начать заниматься лицензированием факторинговой деятельности, в том числе и для банков, данный вопрос тоже должен быть прописан в законодательных актах. Следует разаработать нормативы для факторинговых компаний, которые будут ограничивать риски, ложащиеся на факторов. Еще одним важным шагом, на наш взгляд, может стать введение требований по страхованию рисков. Такое нововведение можно реализовать разными способами, например, установлением обязательных резервов для факторов или введением обязательного страхового продукта.

Сегодняшние ближайшие перспективы факторинга выглядят следующим образом. В 2018 году определять развитие рынка факторинга, по нашему мнению, будут крупные госигроки, высокая конкуренция и цифровые технологии. Дальнейшая динамика рынка факторинга будет зависеть от реализации крупных сделок ведущими банками с госучастием в результате повышения доступности факторинга в новых отраслях, например, нефтегазовой, химической, энергетической, и замещения кредитных продуктов факторинговыми. На этой основе конкуренция среди факторов продолжит обостряться, однако в связи с исчерпанием потенциала для снижения ставок она будет развиваться в направлении дальнейшей диджитализации факторинга и роста распространенности комплексных решений для финансирования цепочек поставок. При этом ранее расчет был на то, что факторинг выстрелит в сегменте госзаказа, однако в связи с отложенным характером принятия поправок к ФЗ «О госзакупках» данные сделки в 2018 году с высокой вероятностью будут единичными, что предполагает развитие рынка по более сдержанному сценарию.

По базовому прогнозу Эксперт РА, рынок факторинга в 2018 году прибавит около 8%. Данный прогноз подразумевает установление инфляции на уровне 3,5%, что обусловит снижение ключевой ставки ЦБ РФ до 6,5%. Среднегодовая цена на нефть марки Brent составит около 60 долларов США за баррель, а объем уступленных денежных требований – порядка 2,55 трлн рублей. Оптимистический сценарий базируется на предпосылках о росте цен на нефть (среднегодовой уровень – 65 долларов США) и установлении инфляции на уровне 3%, что позволит ЦБ РФ в течение года понизить ключевую ставку до 6%. Рост рынка факторинга в таких условиях составит около 15%, а совокупный объем рынка достигнет порядка 2,7 трлн рублей[2].

В долгосрочной перспективе рынок факторинга в России будет только увеличиваться, если в экономике страны не случится никаких глобальных потрясений. Большая роль в будущем должна быть отведена международному факторингу с участием российских предприятий, которые в соответствии со стратегией развития страны до 2030 года должны выйти на инновационные рынки мира. Важным в долгосрочной перспективе является развитие новых способов предоставления услуг факторинга, в том числе и с использованием технологии блокчейн.

Также важно учитывая предполагаемые темпы роста рынка, как можно раньше предпринять меры его регулирования, но важно отметить, что они должны быть четко дозированы, чтобы не остановить рынок в своем развитии.

Список литературы

1. Информационный обзор рынка факторинга по итогам 2017 года [Электронный ресурс]// Ассоциация факторинговых компаний - Электрон. дан. – Режим доступа: http://asfact.ru/wp-content/uploads/2018/02/AFC-Y2017_open.pdf
2. Российский рынок факторинга в 2017 году: под знаком санации[Электронный ресурс]// Рейтинговое агентство Эксперт РА - Электрон. дан. – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/factoring/factoring_2017
3. Информационный портал Факторинг.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.factorings.ru/
4. ДОКУКИНА Е.В.1, АЛЕКСАХИНА В.Г. Электронный факторинг:особенности и новые возможности//Вопросы региональной экономики.-2017.-№1-25-29
5. Не криптовалютами едиными: наша блокчейн-платформа для факторинга [Электронный ресурс]// Блог компании МВидео - Электрон. дан. – Режим доступа: https://habr.com/company/mvideo/blog/342462/?utm_source=habrahabr&utm_medium=rss&utm_campaign=best

УДК 336

РЫНОК БАНКОВСКОГО VIP-ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ

ГАВРИЛИН АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,
к.э.н., доцент
ЧЕРНОВА ЕВГЕНИЯ ИГОРЕВНА
студент
ФГОБУ ВО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: Несмотря на уменьшение количества банков, конкуренция среди них не уменьшается. Более того, разворачивается борьба за богатых клиентов. Так как привлечение подобных клиентов для банков, зачастую, более выгодно, чем работа с другими слоями населения: репутация, большее количество средств в управлении от одного клиента, зарплатные проекты от топ-менеджеров и владельцев бизнеса, неформальные консультации при выборе проектов для инвестирования, доступ к самым молодым и перспективным идеям для инвестирования.
Ключевые слова: экономика, банки, VIP-обслуживания, Private Banking, банковская система

THE MARKET OF BANKING VIP SERVICE IN RUSSIA: TRENDS AND PROBLEMS

Gavrilin Andrey Vladimirovich,
Chernova Evgeniya Igorevna

Abstract: Despite the decrease in the number of banks, competition among them is not decreasing. Moreover, the fight for rich customers is unfolding. Since the attraction of such clients for banks is often more profitable than working with other segments of the population: reputation, more funds in management from one client, salary projects from top managers and business owners, informal consultations when choosing projects for investment, access to the youngest and most promising ideas for investment
Keywords: Economy, banks, Vip service, Private Banking banking system

Под Private Banking в России, как и в Швейцарии, понимается индивидуальное обслуживание частных состоятельных клиентов, и набор банковских услуг и продуктов, не уступающий по обширности и качеству тому, что предоставляют швейцарские частные банки. Есть одно «но»: лишь немногие банки оказывают услуги финансового планирования, которые объединяют все банковские продукты, предоставляемые элитному клиенту, в единый комплекс.

Для России это быстро разевающийся сегмент банковского рынка: по данным аналитики за 2015 год private banking в России вырос на 40% и составил 6,25 трлн. Рублей; в 2016 году рост был скромнее – 15%; в 2017 году, примерно, такой же – 15% - до 7,2 трлн.рублей[1].

Согласно исследованиям консалтинговой компании ООО “ИНТЕРФИНАНС МВ” (INTERFINANCE), главное отличие российских частных банков в том, что потенциальный клиент швейцарского банка должен доказать собственную респектабельность, предоставить рекомендации уже обсуживающихся клиентов. В России пока все наоборот: банки занимаются поиском клиентов и должны доказать, что смогут профессионально и без риска управлять личным капиталом.

Отечественные частные банки только недавно появились, у них пока нет двухсотлетней истории,

хотя это, что называется, дело времени. Ведь у наших банков помимо высокого профессионализма сотрудников есть российские клиенты - наше главное достояние. Соотечественники - самые лучшие клиенты частного банка. Они доброжелательны и очень преданы банку, добросовестно исполняют все взятые на себя обязательства. Они не испорчены и не избалованны [2].

Сегодня для России характерна следующая ситуация. Денежные средства для Private Banking в результате накопления капитала у небольшого процента людей появились. Речь идет, конечно, именно о денежных средствах, которые человек хотел бы отдать в управление. Но необходимо учитывать тот факт, что в России обеспеченный человек заработал свои деньги недавно. Заработал он их, скорее всего, имея какой-то бизнес. В настоящее время он, как правило, этим же бизнесом управляет. Поэтому его деньги – это капитализация его собственного бизнеса[3].

На западе очень многие живут, получая доход от своего капитала. То есть люди занимаются какой-либо деятельностью, а их капиталом управляют специализированные структуры. Если размер этого капитала достаточно велик по западным меркам, то тогда возникают отношения, которые мы называем Private Banking. Со временем нашей стране направление Private Banking разовьется в полноценное, приобретет те же положительные черты, которыми обладает сегодня Private Banking на западе, и как результат – станет конкурентоспособным в общемировых масштабах.

Банкам, желающим развивать направление обслуживания частных капиталов, необходимо понять свой целевой сегмент, выяснить его предпочтения и желания и в соответствии этим разработать особенности оказываемой услуги своего позиционирования на рынке.

В классическом понимании клиентов Российских банков разделяют на 4 группы по целям их сбережений:

— low-сегмент — наиболее объемный сегмент. Целью чаще всего является накопления или сбережения средств на «чёрный день». Предпочитают использовать для этого депозиты и накопительные счета.;

— middle-сегмент — сегмент более финансово грамотный и продвинутый. Уже рассматривает для себя источники дополнительных доходов, допускают определенный риск в инвестициях ради увеличения дохода от них. Используют помимо классических финансовых инстурментов, еще и возможности финансовых рынков (ПИФы, ОМС, реже — самостоятельное формирование инвестиционного портфеля через брокерское обслуживание в банке или инвестиционной компании). Цель — дорогостоящие покупки, накопление первоначального капитала для начала собственного бизнеса и т. п.;

— premium-сегмент — люди которые имеют средств больше, чем могут самостоятельно разместить и контролировать. Отдают предпочтение доверительному управлению, стремятся у VIP-сервисам. Цель — накопление и приумножение собственного капитала;

— top-сегмент — верхний сегмент состоятельных людей. Их капиталы требуют индивидуального подхода и персональной стратегии по диверсификации портфеля, специальных финансовых инструментов. Цель — сохранение собственного капитала и передача его по наследствух[4].

Private banking в России ориентирован на два последних сегмента, и такой вид обслуживания традиционно носит приставку VIP. Однако каждый банк самостоятельно определяет параметры и условия присвоения клиенту статуса VIP. Наиболее распространёнными и типичными параметрами для оценки клиента служат: размер вклада, размер оборота средств по счёту, доход, участие в ипотечной программе.

Рассмотрим условия признания клиента VIP, на примере 10 наиболее крупных и популярных банков России, по которым имеется информация в открытом доступе:

1. АО ЮниКредит Банк;
2. АО ГПБ;
3. ПАО ВТБ;
4. АО АЛЬФА-БАНК;
5. ПАО Сбербанк;
6. ПАО Банк ФК Открытие;
7. ПАО РОСБАНК;

8. ПАО Промсвязьбанк;
9. АО Райффайзенбанк;
10. АО Россельхозбанк.

Необходимо отметить, что данные по условиям признания клиента VIP банки предпочитают не раскрывать, поэтому проведем исследование и сравнение на пакетах для VIP-клиентов: кто имеет право ими воспользоваться и кому обслуживание будет предоставлено бесплатно. Примем предположение, что данные клиенты наиболее близки к среднему VIP-клиенту конкретного банка.

1. ЮниКредит Банк для своих VIP-клиентов предлагает пакет премиальных банковских услуг PRIME. Банк предлагает бесплатное обслуживание по этому пакету клиентам при среднемесячном балансе не менее 3 000 000 рублей на текущих счетах и вкладах, открытых в ЮниКредит Банке, включая средства, размещенные в паевых инвестиционных фондах под управлением партнера Банка ТКБ ИнвестментПартнерс (АО).

При среднемесячном балансе менее 3 000 000 рублей плата за пользование пакетом услуг PRIME составляет 3 000 рублей в месяц.

2. Газпромбанк на своём сайте на раскрывает информацию о то, кого банк считает VIP-клиентом. Однако вице-президент Дмитрий Пешнев-Подольский в 2015 году сообщил в интервью[1], что банк всегда ориентировался на обслуживание клиентов с состоянием, превышающим $500 тыс. И на 2015 год Газпромбанк установил порог входа в рублях в VIP-сегмент для клиентов private banking в размере 15 млн.

3. ПАО ВТБ предлагает свой премиальный пакет Привилегия-Мультикарта клиентам, соответствующим следующим критериям: 2 000 000 рублей на всех счетах банка, либо 200 000 рублей поступлений в виде заработной платы, либо ежемесячные траты по карте в размере 100 000 рублей. При несоблюдении данных параметров стоимость обслуживания привилегированного пакета составит 5 000 рублей в месяц.

4. Альфа Банк определил, что VIP-клиенты, это клиенты со среднемесячным остатком на счетах 1 000 000 рублей при расходе в 50 000 рублей месяц; или с остатком в 3 000 000 рублей на счетах; либо клиент получает заработную плату в размере 250 000 рублей на карту Альфа Банка и является сотрудником компании-зарплатного клиента банка. В ином случае обслуживание в рамках проекта Максимум+ обойдется клиенту в 3 000 рублей в месяц.

5. Сбербанк предлагает своим VIP-клиентам пакет услуг – Сбербанк ПЕРВЫЙ. Бесплатно пользоваться этим пакетом могут клиенты, которые имеют на счетах в Сбербанке более 15 млн. рублей для московских офисов и более 10 млн. для региональных офисов. Для тех, кто не соответствует указанным характеристикам использование пакета услуг обойдётся в 10 000 рублей в месяц.

6. Банк Открытие выбрал для себя границу в 3 000 000 рублей на счетах банка. При соблюдении этих условий комиссия за обслуживание счёта взиматься банком не будет, в ином случае плата составит 30 000 рублей в месяц.

7. Росбанк предлагает своим VIP-клиентам пакет ПРЕМИАЛЬНЫЙ. Стоимость обслуживания ПБУ «Премиальный» составляет 0 руб. при среднемесячном остатке на текущих, сберегательных и депозитных счетах от 2 000 000 руб. или при ежемесячном поступлении заработной платы в размере от 150 000 рублей и более на счет в Росбанке (для клиентов, обсуживающихся в рамках индивидуального зарплатного проекта и сотрудников компании-участника зарплатного проекта Банка), или при условии одновременного наличия среднемесячного остатка на текущих, сберегательных и депозитных счетах суммы от 750 000 рублей и среднемесячных трат по основной карте свыше 50 000 рублей, либо 2 500 руб. в месяц при невыполнении перечисленных условий.

8. Промсвязьбанк считается лидером по установленному уровню по вкладам для входа в категорию VIP: 20 млн. рублей.[2]

9. Райффайзенбанк предлагает своим клиентам два премиальных пакета на выбор: Premium и Direct. Однако возможности получить их бесплатно нет. За подключение пакета Premium надо будет

[1] http://www.rbc.ru/rbcfreenews/56790d249a7947689cce00aa
[2] http://creditwit.ru/pomosch-zaemschiku/kak-stat-vip-clientom-banka.php

заплатить 6 000 рублей, а за Direct – 3 000 рублей в месяц.

10. Россельхозбанк так же предлагает два пакета услуг для разных уровней VIP-клиентов.

Для пользования пакетом Премиум клиент должен иметь 1 500 000 (включительно) и более рублей (или эквивалента в долларах США, евро) в региональных филиалах Россельхозбанка или 3 000 000 (включительно) и более рублей (или эквивалента в долларах США, евро) в головном офисе и Московском региональном филиале Банка. Иначе стоимость обслуживания составит 5 500 рублей в месяц.

Для того чтобы воспользоваться пакетом Ультра, клиент должен держать в Россельхозбанке от 7 000 000 рублей. При невыполнении этих условий стоимость обслуживания обойдется клиенту в 19 900 рублей в месяц.

Сравним представленную выше информацию, чтобы понять, кто для банков является VIP-клиентом.

Для определения статуса VIP-клиентов банки используют почти одинаковые параметры. Различаются только границы вхождения по этим параметрам.

Так же следует отметить, что такие банки как Райффайзенбанк и Росселхозбанк предусмотрели разделение своих клиентов на две категории. Клиенты из первой категории вполне сравнимы с VIP-клиентом других банков, в то время как клиенты из второй категории скорее можно оценить как супер VIP.

Россельхозбанк и Сбербанк сделали разделение по условиям для VIP-клиентов первой категории на региональных клиентов и клиентов московских офисов. Они предоставляют региональным клиентам более низкий порог для вхождения в VIP-программу с сохранением всех полагающихся по этой программе услуг. Чем продемонстрировали высокую клиентоориентированность и понимание особенностей регионального бизнеса.

Рассмотрим параметры условий для вхождения в VIP-программу по отдельности.

Все рассматриваемые банки выбрали для себя как один из критериев: депозитные средства, средства в управлении, среднемесячный остаток. Называть банки могут их по-разному. По сути, это те средства, которые фактически находятся у банка и дают ему возможность их использовать в своих краткосрочных или долгосрочных целях. Это именно то, ради чего банки и предоставляют VIP-клиентам особые условия обслуживания. Это то, чем VIP-клиенты так финансово привлекательны для банков.

Самый высокий порог вхождения в VIP-клуб установили Промсвязьбанк – 20 млн. рублей и Газпромбанк – 15 млн. рублей. Самый маленький порог вхождения у Росбанка. Все остальные банки придерживаются средних показателей от 2 млн. рублей до 3 млн. рублей.

ПАО ВТБ является единственным из рассматриваемых банков, кто в качестве категории отнесения к VIP-клиентам рассматривает ежемесячные траты – 100 000 рублей или поступление заработной платы – 200 000 рублей.

То, что ПАО ВТБ выбрал для себя либо траты, либо заработную плату, даёт повод сравнить эти два критерия. С одной стороны, осуществляемые траты говорят о том, что клиент может позволить себе тратить такую сумму в месяц, значит у него есть соответствующий доход и это не обязательно официальная заработная плата. А раз есть доход, то этот клиент потенциально интересен банку в перспективе, даже если на данный момент у него нет в этом банке требуемого вклада. С другой стороны, официальная заработная плата более надёжный вариант оценки, тем более, что не потраченная сумма остаётся на счетах. Таким образом делаем вывод, что эти два параметра не исключают, а дополняют друг друга. К такому же выводу пришёл и ПАО ВТБ, включив оба этих параметра в свою систему оценки.

Как было отмечено ранее, выполнение выставленных банком условий, является обеспечением бесплатного обслуживания в рамках пакета VIP-услуг. В противном случае, клиент должен будет оплатить услуги банка. Стоимость варьируется от 3 000 рублей до 30 000 рублей в месяц в зависимости от банка.

Банки, которые определили для себя, что как VIP-клиенты им интересны только клиенты с солидной суммой текущего вклада, по сути ориентируются на текущий момент. То есть работают с тем, что есть. Определяют таким людям особое обслуживание, программы лояльности. Однако необходимо понимать, что VIP-клиенты не склонны менять банки, по многим причинам, которые будут рассмотрены

в другой главе. Главное понимать, что кто первый выявил клиента, выстроил с ним правильные отношения, с тем клиент и останется в дальнейшем. Иностранные банки даже специально открывают кредитные карты студентам, понимая, что потом из них и вырастают миллионеры, столь интересные банкам.

Из вышесказанного очевидна необходимость: вовремя распознать потенциального VIP-клиента и привлечь его. С другой стороны затраты банка тоже надо учитывать. То есть клиент действительно либо должен уже соответствовать пониманию банком VIP-клиента, либо быть потенциально интересным.

Текущие вклады, средства в управлении, доходы, расходы – всё это важные параметры, по которым можно распознать клиента, особенно важного для банка. Но все эти параметры могут работать по отдельности, могут и в совокупности. Здесь необходима гибкая, клиентоориентированная и адаптивная система оценки.

Проанализировав условия для бесплатного обслуживания в рамках VIP-пакета услуг крупнейшей десятки банков, можно сделать выводы, что средний VIP-клиент – это физическое лицо, с депозитом около 2 миллионов рублей, доходом около 200 000 рублей и расходом около 100 000 рублей в месяц.

«Проектный директор Frank RG Любовь Прокопова описала портрет типичного пользователя премиальных услуг. Порядка 80% таких клиентов — люди старше 35 лет, в основном мужчины. Примерно 30% — собственники бизнеса. Средний ежемесячный доход начинается от 250 тыс. рублей, а свободные денежные средства составляют от 2—3 млн», что и подтвердилось проведенным анализом[5].

VIP-персоны – это физические или юридические лица, являющиеся крупными финансовыми магнатами, бизнесменами, руководителями крупных корпораций, а также представляющие спортивную, политическую или телевизионную элиту нашей страны. Такие ценные для банков клиенты обслуживаются в индивидуальном порядке в отдельном отделении. Принимают данных клиентов либо финансовые менеджеры банка, либо топ-руководители финансовых отделов. Как говорят сами банкиры, VIP-услуги – это комплексное индивидуальное обслуживание для решения всех финансовых проблем клиента. Интересно, что очень часто клиент, имеющий статус VIP поручает финансовому учреждению выполнить совершенно не «банковские поручения», к примеру таких как, уплата налогов, бронирование столика в самом лучшем ресторане Парижа или номера в отеле пять звёзд с видом на море и т.д.

Сейчас успех развития Private Banking определяется не многообразием предлагаемых инвестиционных продуктов, ценность которых снижается в условиях высокой неопределенности, волатильности финансового рынка и возможного разворота корреляций. Основным фактором успеха при работе с VIP-клиентами становится клиентоориентированность бизнеса банка, то есть учет пожеланий клиента, его видения и требований к управлению капиталом, а также безопасность для капитала[4]. Поэтому ставка должна делаться не столько на знание инструментария для инвестирования, сколько на знание макросреды и факторов, определяющих рыночные тренды.

В текущей ситуации все большее количество VIP-клиентов ожидают от Private Banking следующего:

- максимальной защиты капиталов против чрезмерной доходности. VIP-клиенты готовы жертвовать доходностью своих накоплений при условии обеспечения их сохранности в случае возникновения шоков на рынках;
- возможности получать консультацию по портфелю в целом при размещении капиталов, а не заниматься самостоятельной разработкой стратегии инвестирования и выбором финансовых инструментов из предлагаемого перечня;
- доступа ко всем финансовым инструментам, предлагаемым глобальным рынком для широкой диверсификации портфеля в части активов, географии, валютного измерения;
- наличия у банка технических средств для взаимодействия и оперативного принятия решений без непосредственного присутствия в банковском офисе[4].

VIP-обслуживание должно включать в себя:

- финансовое планирование. Оно определяет финансовые потребности и возможности клиента для создания инвестиционной стратегии по управлению финансами. Управляющие помогут нарастить капитал, вкладывая его в различные инструменты;

- консьерж-сервисы. Они представляют собой круглосуточную службу для получения и исполнения пожеланий клиента, например, забронировать билеты или отель, заказать цветы, арендовать автомобиль, заказать столик в ресторане и прочее;
- дисконтные программы по картам, например, скидки по покупках, оплате проживанию в гостиницах и отелях и другое;
- обслуживание в зонах повышенной комфортности. В отделениях для VIP-клиентов выделяют специальные кабинеты, в аэропортах – спецномера, где можно отдохнуть, почитать свежие газеты, принять душ, поесть, и прочее;
- быстрый выпуск банковской карты по ее потере или краже. VIP-клиент не ищет, как можно перевыпустить свою карту заграницей. Он просто сообщает об этом своему менеджеру, который решает этот вопрос;
- услуги арт-банкинга по созданию коллекции и оценке предметов роскоши, искусства, драгоценностей;
- консультационные услуги по налоговым, судебным, валютным законам, полное юридическое сопровождение в стране и заграницей;
- обслуживание в просторных комфортабельных уютных переговорных без очередей и ожиданий у личного менеджера.

Рассмотрим какие услуги предоставляют своим VIP-клиентам ранее выбранные нами банки.

1. ЮникредитБанк предоставляет своим VIP-клиентам премиальную дебетовую карту Prime MasterCard Black Edition. Эта карта предоставляет множество льгот: скидки, cashback (до 10% за траты на развлечения и рестораны), бесплатный доступ в бизнес-залы в аэропортах и многое другое. Сам банк имеет собственные системы для VIP-клиентов:

- UniCredit Prime Club: персональный менеджер, выделенная телефонная линия, специальные зоны и приоритетное обслуживание без очередей в отделениях банка;
- интернет-банк Enter.UniCredit и мобильное приложение Mobile.UniCredit, которые предоставляют возможность перевода денежных средств без комиссий, без ограничений по количеству и сумме операций, где бы вы ни находились; покупки и продажи валюты по специальному курсу; оформления вкладов и иные услуги.

Так же VIP-клиент ЮникредитБанка получает доступ в бизнес-залы PriorityPass™ до 2 визитов в день в зависимости от среднемесячных балансов клиента, консьерж-сервис в России и за рубежом, 50% скидку на аренду сейфовых ячеек, возможность выпуска до 10 дополнительных карт, страхование во время поездки за рубеж, до 5,5% на размещенный вклад в рублях, до 1,5% на вклад в долларах.

2. Газпромбанк предоставляет своим клиентам на выбор две карты премиум класса: Visa Platinum «Газпромбанк Премиум» или MasterCard Platinum «Газпромбанк Премиум». Эти карты имеют список льгот и преимуществ, которые предлагают им непосредственно Visa и MasterCard. Дополнительно к этому банк предлагает индивидуальное обслуживание без очередей, мобильный и интернет банк, доступ к залам PriorityPass (только для владельцев MasterCard), выпуск дополнительных 3 карт, два специальных вклада, ставки по которым не разглашаются, скидка 20% на аренду банковской ячейки, специальные условия на брокерское обслуживание, art-banking, инвестиционное консультирование, страхование при выезде за рубеж, специальная программа страхования жизни для VIP-клиентов.

3. Услуги предоставляемые ПАО ВТБ подробно будут рассмотрены в следующей главе.

4. В рамках VIP-пакета Максимум + Альфа Банк предоставляет своим клиентам доступ к классическим VIP-услугам: индивидуальное обслуживание; оформление премиальных карт Visa Platinum Black, MasterCard Black Edition, Аэрофлот World Black Edition, РЖД Platinum; удалённое обслуживание клиентов, причем некоторые вопросы, такие как перевод до 5 млн. руб. или конвертацию по курсу Альфа-Форекс по звонку, без визита в банк; персональное финансовое планирование; повышенный процент по депозитам; страхование клиента и его семьи; сейфовые ячейки (без предоставлении скидок) и т.д.

5. Сбербанк даёт возможность своим клиентам воспользоваться стандартным набором премиальных услуг: повышенные депозиты, пониженный кредиты, страховки, бизнес-залы, повышенные бонусы. Так же Сбербанк готов предоставить своим премиальным клиентам услуги финансового советни-

ка и инвестиционного консультанта.

6. Банк Открытие предоставляет своим клиентам выбор из нескольких премиальных карт: World Elite MasterCard, Visa Infinity, Platinum (MasterCard, Visa), а так же весь спектр премиальных услуг. Банк Открытие имеет самую широкую линейку продуктов от депозитов и кредитов, до помощи в проведении слияний и поглощений и покупки яхт. Данный банк охватывает следующие сферы жизни своих премиальных клиентов и их семей: art-banking, винные коллекции, иммиграция, интерьер и дизайн, медицина, мода и стиль, недвижимость, образование, организация мероприятий, подарки, путешествия, частная авиация, ювелирные украшения, яхты.

7. Росбанк предоставляет своими VIP-клиентам комфортное обслуживание: персональный менеджер, выделенная лини; банковские услуги: вклады, сейфовые ячейки, специальные кредиты, денежные переводы, а так же премиальные карты с накопление милей и cash-back (Visa Signature PayWave Travel Miles или World MasterCard BlackEdition, Visa Platinum); привилегии: консьерж-сервис, страхование, доступ в бизнес-залы аэропорта, скидки на некоторые luxery-услуги: теннис, аренда яхт, гольф-клубы и т.д.

8. Промсвязьбанк остановил свой выбор на следующих премиальных картах: VisaInfinite, VisaSignature, VisaPlatinum. Среди услуг предоставляемых VIP-клиентам: доступ в VIP-залы в аэропорту, PriorityPass, валютообменные операции, инвестиционные услуги, кредитование, индивидуальные банковские сейфы, специальные условия для размещения депозитов, программа накопительного страхования жизни. Так же Промсвязьбанк предоставляет преимущества такие как скидки, эксклюзивный доступ, учитывающие стиль жизни VIP-клиентов: вина, рестораны, дорогие автомобили, одежда и многое другое.

9. Райффайзенбанк предоставляет следующие услуги VIP-клиентам: финансовое консультирование, размещение средств, доверительное управление средствами, брокерское обслуживание, кредитование, программы финансовой защиты, банковские карты (MasterCard Buy&Fly Premium Rewards), PriorityPass и привилегии для путешественников, кредиты. Промсвязьбанк так же предоставляет доступ на закрытые бизнес и культурные мероприятия проводимые банком и его партнёрами, участие в программе лояльности банка «Скидки для Вас».

10. Россельхозбанк предоставляет премиальные карты: Visa Signature PayWave, MasterCard Black Edition PayPass, Visa Platinum, MasterCard Platinum. Так же как и другие банки из топ-10 Росбанк предоставляет управление активами, брокерские услуги, сейфовые ячейки, льготные кредиты, специальный курс конвертации валюты. Однако в банке не разработана специальная система скидок и привилегий, учитывающая стиль жизни премиального сегмента клиентов.

Проанализировав все виды услуг, которые предоставляют топ Российских банков своим VIP-клиентам, можно сделать вывод о типовых услугах и продуктах предоставляемых VIP-клиентам.

Все банки предоставляют своим VIP-клиентам карты премиального сегмента. Наиболее частым выбором банков стали карты:

- MasterCard Black Edition, его предпочли Юникредитбанк, Альфа Банк, Сбербанк и Росбанк;
- Visa Platinum выбрали Газпромбанк, ВТБ Банк Москвы, Альфа Банк, Банк Отрытие, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк;
- VisaSignature предоставляют Росбанк, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк.

Более редко встречаются MasterCard Platinum, Visa Infinite, Visa Gold, MasterCard Gold, World Elite MasterCard.

Компании Visa и MasterCard предлагают для держателей премиальных карт целый спектр преимуществ: скидки в ресторанах, в путешествиях, на различные покупки и посещение мероприятий; доступы в специальные бизнес-залы в аэропортах; консьерж-сервис. Все эти преимущества приятны и удобны для клиентов, при этом банку не требуется организовывать это самостоятельно. Однако некоторые банки, понимая специфические потребности своих клиентов, предоставляют дополнительные преимущества. Среди наиболее распространённых следует отметить увеличенныйcash-back, накопление миль и скидки, связанные с особым уровнем жизни премиальных клиентов.

Условно предоставляемые услуги для VIP-клиентов отдельно от тех, что предоставляют Visa и MasterCard можно разделить на три категории: lifestyle (привелегии), wealth management (управление

состоянием), клиентское обслуживание.

Сами услуги в рамках клиентского обслуживания во всех банках одинаковое: персональный менеджер, выделенная линия для VIP-клиентов. В большинстве банков предоставляется обслуживание вне-очереди. Так же серьезным преимуществом является использование дистанционного обслуживания клиентов, причем включая возможность воспользоваться специальными VIP-услугами. Помимо интернет банка, мобильного банка, некоторые банки предоставляют услугу телефонного банкинга. Альфа Банк например даёт возможность конвертации до 5 миллионов рублей по телефонному звонку. Так же весьма удобным для клиентов является возможность выезда клиентского менеджера к клиенту, так как время работы клиента почти всегда совпадает со временем работы клиентского менеджера, что делает невозможным приезд клиента в офис.

Привилегии Lifestyle включают в себя трансфер, доступ в залы PriorityPass в аэропортах, art-banking, винные коллекции, иммиграция, интерьер и дизайн, медицина, мода и стиль, недвижимость, образование, организация мероприятий, подарки, путешествия, частная авиация, ювелирные украшения, яхты, скидки в гольф-клубах, при покупке дорогих подарков, автомобилей и многое другое. Наиболее расширенный сервис представлен в банках Открытие, Райффайзенбанк, Промсвязьбанк, Росбанк. А в таких банках как Юникредит, Сбербанк данный сервис практически не развит. Следует отметить, что Промсвязьбанк даже выпускает свою газету для VIP-клиентов.

Управление состоянием или wealth management включает в себя целый спектр различных услуг, которые напрямую связаны с деятельностью банка и потому сильно зависит от его возможностей. Например такие банки как Открытие, Газпромбанк, Альфа Банк, Россельхозбанк имеют свои управляющие компании или даже своих брокеров, что даёт им возможность предложить такие услуги как управление активами, доступ на международные финансовые рынки, брокерское обслуживание, составление индивидуальных портфелей, операции с драгоценными металлами и многое другое.

Среди стандартных банковских услуг можно назвать: все виды вкладов, льготные кредиты, банковские ячейки, аккредитивы, выпуск дополнительных карт. Все эти услуги есть в каждом банке и это на данный момент наиболее знакомое поле для конкуренции среди банков.

Среди специфических, но распространённых услуг можно назвать накопительное страхование жизни, налоговое и юридическое консультирование, сопровождение сделок слияния и поглощения. По словам Романа Серпенинова, за последний год-два доля вкладов в private banking снизилась с условных 80–90% от общего объема размещаемых средств до 50–70% у клиентов, имевших до этого определенный опыт инвестирования. Руководитель Sberbank Private Banking Евгения Тюрикова сообщила, что на банковские вклады приходится 70% портфеля, но «явно прослеживается сдвиг в сторону инвестиций»[6].

Банки стремятся оказывать весь спектр услуг, расширяя свою продуктовую линейку. Надо понимать, что деньги из депозитов, клиент может переместить в инвестиционные продукты другой компании. Поэтому наиболее выгодно: предоставлять все возможные виды услуг и возможностей для управления средствами. Клиенту удобно, когда его менеджер разбирается в ситуации и видит все его средства, подсказывая наиболее выгодные условия, предлагая перемещать из депозитов, на финансовый рынок или в предметы искусства.

Проанализировав всё вышесказанное, можно отметить несколько выраженных тенденций развития сферы обслуживания VIP-клиентов:

- Улучшение качества обслуживания клиентов.
- Предоставление расширенного спектра услуг.
- Увеличение количества нефинансовых услуг предоставляемых банком.

Необходимо отдавать себе отчёт, что российский рынок private banking хоть и стремиться догнать зарубежный, однако на данный момент имеет существенные отличия:

- Российский private banking работает сейчас с первым поколением состоятельных клиентов, а в странах, где private banking можно считать уже традиционной услугой – со вторым-третьим.
- В нашей стране состоятельные люди пережили две совершенно разные по экономической идеологии системы (что было хорошо одно – полностью отрицалось в другой).

- На данный момент почти нет чётко-сформированного среднего класса и стабильного пополнения класса богатых.
- Не сформирована культура private banking, его традиций, собственного накопленного опыта, обмена им, понимания образования и развития клиентов русского private banking.
- Невысокий уровень финансовой грамотности в стране и опыт работы со сложными финансовыми инструментами. Клиенты привыкли пользоваться классическими банковскими продуктами: депозитами, картами, кредитами. Отсутствует опыт практической оценки результатов и рисков при работе с различными финансовыми учреждениями.
- Наличие недоверия к банковской системе, государственным институтам. Ожидание очередных финансовых и политических кризисов.
- Клиент часто не разделяет свой бизнес и личные финансы. Соответственно многие личные финансовые вопросы приходится решать с участием бизнеса клиента.

Перечисленные особенности становятся причиной ориентации российских банков на сегмент относящийся на западе к mass affluent, что и приводит к ряду проблем и противоречий:

- Отсутствие чёткого понимания целевого сегмента.
- Оказание услуг private banking как части розничного или корпоративного бизнеса.
- Конфликты с розничными отделениями.
- Попытки простого копирования услуг западных банков, без учёта особенностей российской действительности и менталитета местного клиента.

Когда заходит речь об обслуживании клиентов на первый план выходят специалисты, которые это делают. К сожалению наличие необходимых специалистов является на данный момент ахиллесовой пятой российского private banking. Требования, которым должен соответствовать специалист по обслуживанию состоятельных клиентов весьма специфичны и довольно обширны: исключительная финансовая грамотность, умение работать в условиях неопределенности и большой самостоятельности, умение выявлять финансовые потребности клиентов и находить пути их удовлетворения, эффективная работа в команде, навыки делегирования и контроля, умение оперировать и ориентироваться в большом финансовом потоке информации и т.д. Каждому клиенту выделяется свой персональный менеджер, однако у одного менеджера таких клиентов всегда несколько, а у этих клиентов есть члены семей и у всех разные потребности. И всё это ложится на плечи одного талантливого и опытного специалиста. Именно с ними в России на данный момент и имеются серьезные трудности.

Основными каналами привлечения специалистов в отделы работы с VIP-клиентами в банке являются:

- подразделения внутри банка (розничный, корпоративный и инвестиционный бизнес);
- перекупка специалиста у конкурента;
- выпускники ВУЗов;
- выпускники специализированный программ (бизнес-школы, сертифицированный финансовые аналитики и т.д.).

Несмотря на то, что привлечение уже готовых специалистов кажется наиболее простым и удачным способом решения данного вопроса, необходимо помнить и о минусах этого варианта:

- для перехода из одного банка в другой сотрудник попросит преференции по оплате и организации труда, а это прямые затраты банка;
- приходящий сотрудник приносит культуру и понимание работы из другого банка, что может сказаться на эффективности работы отдела в целом;
- переход менеджера не всегда сопровождается переходом клиента, так как клиенты довольно часто отдают предпочтение именно бренду и остаются с ним;
- лояльность к новому месту работы может быть низка, так как рассматриваются другие предложения по переходу.

Но подготовка персонального банкира своими силами для банка сопряжено с не меньшими трудностями и рисками: время на подготовку, вероятность ухода, отсутствие совей клиентской базы.

Решение проблемы со специалистами является необходимым для дальнейшего развития private banking в России на ряду с обозначенными ранее рыночными проблемами.

Список литературы

1. Бабин А. Private banking: что предлагают российские лидеры приват-банкинга. [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – Режим доступа: http://finansoviyblog.ru/banki/private-banking.html
2. Куликов А. Private banking: теперь по-русски. [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.directorinfo.ru/article.aspx?id=13418&iid=560
3. Д.П. Матнишян, Н.Р. Теватросян Анализ существующих на российском рынка услуг в области Private banking//НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ УЧЕНЫХ.-2016.-№3-1(19).-с.107-110
4. Матросова Е. Банковский взгляд на VIP- клиентов. [Электронный ресурс] - Электрон. дан. - Режим доступа: http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=2759997
5. Frank RG оценила рынок премиальных банковских услуг. [Электронный ресурс] // FINPARTY-Электрон. дан. – Режим доступа: https://finparty.ru/sobytiya/125605/
6. Аношин И. Выбор богачей: во что инвестируют клиенты private banking. Электронный ресурс] // РБК- Электрон. дан. – Режим доступа:https://www.rbc.ru/

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 336

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РФ

ДЖИОЕВА ИРИНА ГЕОРГИЕВНА

магистрантка,
ФГБОУ ВО «Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)»

Аннотация: В данной статье рассмотрена реализация ключевых направлений «дорожной карты» «Основные мероприятия по развитию финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов», в частности разработка нормативной правовой базы, направленная на упрощение и сокращение сроков процедуры эмиссии ценных бумаг, введение института бессрочных облигаций.
Ключевые слова: Дорожная карта, финансовая политика, мегарегулятор, кредитная организация, валютное регулирование.

ANALYSIS OF THE FINANCIAL POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Dzhioeva Irina G.

Abstract: This article discusses the implementation of the key areas of the "road map" Main measures for the development of the financial market of the Russian Federation for the period 2016-2018 years", in particular the development of a regulatory framework aimed at simplifying and reducing the terms of the procedure for issuing securities, the introduction of the institution of perpetual bonds.
Key words: A road map, financial policy, the regulator, the credit organization, monetary regulation.

В 2017 году закончена работа по исполнению «дорожной карты» Международного финансового центра в Москве. Совместными усилиями Правительства Российской Федерации, мегарегулятора в лице Банка России и бизнеса были реализованы значительные по степени важности мероприятия, создавшие условия для дальнейшего развития финансового рынка, а также повышения его роли в экономике Российской Федерации.

Подтверждением результативности усилий по созданию инфраструктуры финансового рынка, отвечающей мировым стандартам, является успешное размещение на Московской бирже пакета акций АК «АЛРОСА» (ПАО) и десятилетних евробондов Российской Федерации, при этом в условиях действующих международных санкций основной объем размещений пришелся на иностранных инвесторов.

Приняты Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов и утвержден план мероприятий («дорожная карта») по их реализации, также в целях повышения уровня защиты миноритарных инвесторов и качества корпоративного управления в российских хозяйственных обществах утвержден план мероприятий («дорожная карта») «Совершенствование корпоративного управления».

В текущем году будет продолжена реализация ключевых направлений «дорожной карты» «Основные мероприятия по развитию финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов», в частности будет разработана нормативная правовая база, направленная на упрощение и сокращение сроков процедуры эмиссии ценных бумаг, введение института бессрочных облигаций.

Кроме того, будут реализованы дополнительные меры по защите прав инвесторов и потребителей финансовых услуг, а также участников азартных игр и лотерей.

Банковская деятельность в 2015-2017гг. характеризовалась следующими тенденциями:

1. В качестве мер стимулирования строительства жилья экономического класса и рынка ипотеч-

ного кредитования в 2015–2017 годах реализуется программа субсидирования выдачи жилищных (ипотечных) кредитов (займов) физическим лицам по ставке 12% годовых.

В целях повышения эффективности выдачи, рефинансирования кредитов и контроля за предоставлением бюджетных средств предусмотрена возможность передачи российскими кредитными организациями и АО «АИЖК» ипотечных кредитов (займов) ипотечным агентам в целях их секьюритизации без потери права на получение субсидии.

Кроме того, изменения позволяют сохранить выплаты субсидий по ипотечным кредитам в случае реорганизации кредитной организации, которой установлен лимит средств.

В рамках Программы профинансировано строительство порядка 25 млн кв. м жилья в новостройках (средняя площадь помещения – 50 кв. м; средняя стоимость одного жилого помещения – 2,8 млн рублей; средний размер кредита – 1,8 млн рублей; средняя стоимость 1 кв. м – 57 тыс. рублей; средний размер первоначального взноса – 37% (при минимуме 20%).

Основная задача Программы – недопущение резкой остановки финансирования жилищного строительства и поддержка ввода нового жилья в Российской Федерации через механизм ипотечного кредитования – выполнена.

Профинансировано в 2015 году – 2,1 млрд рублей, в 2016 году – 9,2 млрд рублей. Данные по реализации указанной Программы представлены на рисунке 2.1.

2. Расширен перечень оснований для направления Банком России в кредитную организацию требования о создании и передаче на хранение в Банк России резервных копий электронных баз данных.

В целях обеспечения сохранности информации, отражаемой кредитными организациями в электронных базах данных, расширен перечень оснований, по которым Банк России наделен правом направлять требование по предоставлению ему резервных копий баз данных.

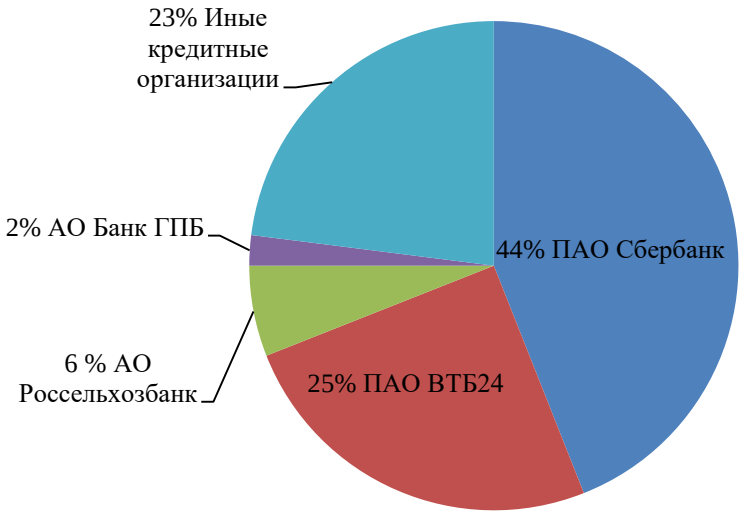


Рис.1. Доля банков с государственным участием в общей сумме выданных (приобретенных) кредитов (займов)

Указанными основаниями будут являться: принятие решения о введении ограничения и (или) запрета на осуществление кредитной организацией отдельных операций; введение запрета на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц; возникновение оснований для осуществления мер по предупреждению банкротства кредитной организации; принятие решения о направлении в кредитную организацию представителей Банка России и Агентства по страхованию вкладов в целях проведения анализа финансового положения кредитной организации.

Валютное регулирование в 2016 году приоритетным направлением деятельности Министерства в сфере валютного регулирования оставалось устранение пробелов российского законодательства в сфере противодействия сомнительным финансовым операциям во внешнеэкономической деятельности и детализация норм валютного контроля, направленных на предупреждение незаконного вывода средств за рубеж. Так, внесены следующие изменения в валютное законодательство:

– установлена дифференциация санкций в зависимости от количества дней просрочки возврата в Российскую Федерацию денежных средств, уплаченных нерезидентам за неввезенные в Российскую Федерацию (не полученные в Российской Федерации) товары, невыполненные работы, неоказанные услуги либо за непереданные информацию или результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них. Ответственность резидентов за нарушение сроков возврата нерезидентами авансов по импорту дифференцирована в сторону смягчения;

– срок давности привлечения к административной ответственности за нарушения валютного законодательства увеличен с одного года со дня совершения административного правонарушения до двух лет;

– установлена ответственность резидентов за нарушение обязанности обеспечить получение на свои счета, открытые в уполномоченных банках, и (или) счета, открытые в банках за пределами Российской Федерации по внешнеторговым контрактам, для которых предусматривается оформление паспорта сделки, валюты Российской Федерации в доле, определяемой Правительством Российской Федерации. В настоящее время норма является «спящей» и не применяется, так как Правительством Российской Федерации не принято соответствующее постановление.

Список литературы

1. Драйверы кластерного развития экономики территории // Хетагурова Т.Г., Хетагурова И.Ю. // Экономика и предпринимательство. 2017.№ 2-1(79-1). с. 250-254.

2. http://www.gks.ru/

© И.Г. Джиоева 2018

УДК 334

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РФ

ДЖУМАРТОВА ЭЛЬВИРА ВЯЧЕСЛАВОВНА

магистрантка,
ФГБОУ ВО «Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет)»

Аннотация:В статье рассматриваются вопросы развития промышленности РФ в современных условиях оказывающих негативное влияние на экономику. Приводится анализ основных секторов промышленности функционирующих в условиях санкций и недостаточных финансовых ресурсов, а также предлагаются выводы.
Ключевые слова: Промышленность, санкции, отрасли промышленности, макроэкономика, фонд промышленности.

DEVELOPMENT OF INDUSTRY IN MODERN CONDITIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Dzhumartova Elvira Vyacheslavovna

Abstract: The article discusses the development of Russian industry in modern conditions that have a negative impact on the economy. The analysis of the main sectors of the industry functioning in conditions of sanctions and insufficient financial resources is given, and conclusions are also offered.
Key words: Industry, sanctions, industries, macroeconomics, industry fund.

При прогнозировании динамики российской экономики на перспективу необходимо учитывать сложившиеся негативные тенденции с риском их усугубления. Основные риски связаны как с проблемами, возникшими еще после кризиса 2008–2009 годов, так и с новыми вызовами. Это — исчерпание прежней модели экономического роста, базирующейся на экспорте энергоносителей и росте цен на нефть. Положительная динамика на рынке энергоносителей, сложившаяся в 2011–2013 годах, не привела к ускорению экономического роста, а отрицательная динамика цен на нефть в 2014–2015 годах напрямую обусловила проблемы со сбалансированностью бюджета, что создало предпосылки для значительного ослабления национальной валюты. Таким образом, в современной системе управления экономикой давно назрела необходимость структурных и институциональных преобразований. К негативной макроэкономической ситуации добавилась геополитическая напряженность, связанная с украинским политическим кризисом и вхождением Крыма в состав России. Возникшие в связи с этим риски возрастают, так как вероятность ужесточения санкций, особенно со стороны США, увеличивается. Что касается санкций, то они будут продолжать действовать против России как минимум до марта 2017 года, поскольку США уже приняло решение об их продлении и ужесточении по итогам майского (2016 года) саммита «большой семерки», а ЕС, вероятно, от США в этом вопросе не отстанет.

В то же время к негативным моментам, влияющим на развитие отрасли, можно отнести снижение платежеспособного спроса населения на фоне роста внутренних цен на продукты питания, увеличение себестоимости продукции из-за удорожания материально-технических ресурсов и заемных средств.

В целом в 2016 году положительная динамика выпуска продукции в отрасли сохранится. По нашему прогнозу, производство продуктов питания вырастет на 2,2% по сравнению с 2015 годом. В

2017 году производство в отрасли будет расти, но меньшими темпами — всего на 0,5% относительно 2016 года.

В текстильном и швейном производстве в январе-июле 2016 года объем выпуска продукции увеличился на 3,6% по сравнению с со- ответствующим периодом 2015 года. Текстильное производство выросло на 3,7% в основном из-за роста производства тканей на 21,4% и нетканых материалов (кроме ватина) на 30,6%. При этом наблюдалась отрицательная динамика производства тканей шерстяных (92,5%) и шелковых (64,2%). Падение выпуска шерстяных тканей свидетельствует о сохранении в отрасли критической ситуации.

Проблемы, вызванные дефицитом и низким уровнем качества отечественного сырья, а также ростом цен на импортную шерсть, в большой степени остаются нерешенными. Крайне тяжелая ситуация сложилась и в производстве шелковых тканей, где на протяжении последних лет производственные мощности используются всего лишь на 20%. За семь месяцев 2016 года производство чулочно-носочных изделий увеличилось на 13,9% относительно аналогичного периода 2015 года, а трикотажных изделий — на 1%. В 2016 году в целом текстильное и швейное производство вырастет, по нашему прогнозу, на 6,1% относительно 2015 года, в 2017 году — на 4,8% к уровню 2016 года.

В производстве кокса и нефтепродуктов в январе-июле 2016 года наблюдалась негативная ситуация. Объем производства здесь уменьшился на 3,9% по сравнению с тем же периодом 2015 года. На пере- работку на российские НПЗ было направлено 161,2 млн т нефтяного сырья (95,8%). Лидерами по объемам переработки нефти являлисьОАО «НК “Роснефть”», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «Газпромнефть», ПАО «АНК “Башнефть”» и ОАО «Сургутнефтегаз», удельный вес которых составил 66,6% от общего объема переработки. Глубина переработки нефтяного сырья в этот период достигла 78,9% против 73,6 в январе-июле 2015 года. Производство автомобильного бензина составило 23,1 млн т (101,9%), дизельного топлива — 44,1 млн т (98,3%) и топочного мазута — 32,7 млн т (76,4%).

В 2016 году, согласно нашему прогнозу, объем производства снизится на 3,5% относительно 2015 года, а в 2017 году — на 3,2% к уровню 2016 года. На переработку на НПЗ будет направлено в 2016 году 279 млн т нефти (96,9% от уровня 2015 года), в 2017 году — соответственно 277 млн т нефти и 99,3%.

В химическом производстве в январе-июле 2016 года выпуск основных видов химической продукции увеличился на 4,5% по срав- нению с соответствующим периодом 2015 года. Существенный рост в отрасли был обусловлен прежде всего девальвацией рубля, позволившей предприятиям увеличить экспортные поставки и сократить импортные закупки отдельных видов продукции на фоне уменьшения внутреннего спроса, а также введением в эксплуатацию крупных проектов в области производства полимеров, минеральных удобрений, аммиака и метанола. Объем производства минеральных удобрений остался на прежнем уровне. Производство безводного аммиака выросло на 6,3%, пластмасс в первичных формах — на 0,5%, выпуск серной кислоты — на 9,4%, кальцинированной соды — на 4,1%. В то же время производство синтетических каучуков, каустической соды снизилось соответственно на 1,5 и на 1,6%.

В 2016 году в целом, по нашему прогнозу, прирост производства основных видов химической продукции составит 5,1% по отношению к 2015 году, а в 2017 году — 6,2% к уровню 2016 года.

В январе-июле 2016 года объем производства прочих неметаллических минеральных продуктов уменьшился на 9,7% по сравнению с тем же периодом 2015 года. Снижение объемов производства строительных материалов было связано с сокращением объемов строительных работ. Так, производство строительного кирпича из цемента сократилось на 33,9%, цемента — на 11,4%, керамического кирпича — на 18,4%. В то же время производство асбестоцементных листов увеличилось на 14,9%. В 2016 году в целом, согласно нашему прогнозу, спад объема производства составит 5,7% по сравнению с 2015 годом, а в 2017 году — 3% относительно 2016 года.

В январе-июле 2016 года в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий выпуск продукции уменьшился на 2,4% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Выпуск основных видов продукции черной металлургии составил: чугуна — 30,8 млн т, или 102,1% к уровню 2015 года, стали — 40,3 млн т, или 98,3%, готового проката — 34,8 млн т, или 99,7%. Производ-

ство стальных труб уменьшилось на 11,8%. Следует отметить, что российские производители занимают доминирующее положение на внутреннем рынке, хотя по некоторым видам продукции их позиции слабее. К последним можно отнести прежде всего листовой прокат с покрытием, прокат из нержавеющей стали и нержавеющие трубы. В 2016 году в целом, по нашему прогнозу, объем производства в отрасли снизится на 2,3% относительно 2015 года, а в 2017 году — на 1,3% по сравнению с 2016 годом.

В производстве машин и оборудования в январе-июле 2016 года наблюдалась положительная динамика. Выпуск продукции в отрасли в этот период вырос на 4% относительно января-июля 2015 года. Производство тракторов выросло на 54,5%, зерноуборочных комбайнов — на 39,8%, металлорежущих станков — на 8,4%. В то же время выпуск кузнечно-прессовых машин уменьшился на 10,7%, деревообрабатывающих станков — на 12,9%. В 2016 году в целом объем производства в отрасли, по прогнозу, увеличится на 3,6% относительно 2015 года. В 2017 году, согласно нашему прогнозу, ожидается рост объема производства на 3,7% по сравнению с 2016 годом.

Таким образом, несмотря на создание Фонда развития промышленности и принятие ряда законодательных и иных нормативно-правовых актов, пока не происходит практической реализации эффективной промышленной политики. Государство не находит необходимых ресурсов для поддержки высокоэффективных производств (производства медикаментов и продуктов питания, изделий авиационной и космической промышленности, строительных и композиционных материалов и др.): бюджетные средства, налоговые и иные стимулы предоставляются, как правило, для провальных отраслей промышленности, что частично способствует стабилизации социально-экономических последствий в этих отраслях, но необходимого экономического роста промышленности в целом и ее структурной перестройки не обеспечивает.

Список литературы

1. Драйверы кластерного развития экономики территории // Хетагурова Т.Г., Хетагурова И.Ю. // Экономика и предпринимательство. 2017.№ 2-1(79-1). с. 250-254.
2. http://www.gks.ru/

УДК 336

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ АКТИВОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

МАРГИЕВА ЭЛИНА АЛАНОВНА
магистрантка,
ФГБОУ ВО «Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)»

Аннотация:В данной статье отмечается, что наиболее существенное негативное влияние на состояние российской экономики оказывают западные санкции, связанные с ограничениями на привлечение финансовых ресурсов. Они затрудняют предприятиям и банкам доступ на внешний долговой рынок, не позволяя полностью рефинансировать внешний долг, и сокращают тем самым ресурсы для инвестиций. Предлагается алгоритм работы коммерческого банка с проблемными кредитами юридических лиц.
Ключевые слова: Коммерческий банк, долговый рынок, кредитный портфель, кредитование юридических лиц, внешне фондирование.
Abstract:This article notes that the most significant negative impact on the state of the Russian economy is caused by Western sanctions related to restrictions on attracting financial resources. They make it difficult for enterprises and banks to access the external debt market without fully refinancing the external debt, and thus reduce resources for investment. The algorithm of work of commercial Bank with problem credits of legal entities is offered.
Key words: Commercial Bank, debt market, loan portfolio, lending to legal entities, external funding.

Основными активами банка, приносящими доход, являются предоставляемые кредиты и вложения в ценные бумаги. Портфель банковских активов характеризуется как структурированная определенным образом совокупность активов кредитной организации, формируемая и постоянно управляемая для достижения различных целей развития банка с учетом особенностей складывающейся рыночной конъюнктуры.

Между тем, современный этап развития экономики России характеризуется существенной неопределенностью. В докладе Всемирного банка в апреле 2017 г. указано, что значительная неопределенность становится определяющим фактором в экономике России на среднесрочный период: фондовый и валютный рынки вступили в затяжную стадию высокой волатильности, отыгрывая фактор возросших рисков [1]. Обращает на себя внимание отрицательная динамика валового внутреннего продукта: согласно последним данным Росстата, ВВП России в IV квартале 2017 года снизился на 3,8%. Оценка динамики ВВП за весь 2017 год осталась неизменной - снижение на 3,7%.

Сегодня наиболее существенное негативное влияние на состояние российской экономики оказывают западные санкции, связанные с ограничениями на привлечение финансовых ресурсов [1]. Они затрудняют предприятиям и банкам доступ на внешний долговой рынок, не позволяя полностью рефи-

нансировать внешний долг, и сокращают тем самым ресурсы для инвестиций.

В прямой причинно-следственной связи с фактором неопределенности в российской экономике, применительно к банковской отрасли, состоит динамика ключевой ставки Банка России. В декабре 2014 года Центробанк повысил ключевую ставку сразу на 6,5 процентных пунктов до 17,0% годовых. Тем не менее, уже к августу 2015 г. ключевая ставка была постепенно понижена до сопоставимого с предшествующим уровня – 11,0%. Такие действия регулятора не способны убедить резидентов, инвесторов, экспертов в стабильном и эффективном развитии рынка.

Неопределенность экономической ситуации, макроэкономические условия, формируемые в конце 2015 г. - начале 2016 г. в российской экономике и, в частности, в банковском секторе, не позволяют на краткосрочном периоде прогнозировать позитивные тенденции в части повышения качества формируемых портфелей активов.

В этой связи, если раньше финансирование экономики в большой степени осуществлялось за счет зарубежных финансовых ресурсов и внешних рынков, то теперь главным (если не единственным) источником финансовых ресурсов становится внутренний рынок [2]. В условиях отсутствия возможностей для экстенсивного роста, российские банки вынуждены перейти к интенсификации уже существующих направлений по поддержанию качества портфеля своих активов. Перспективные проекты во многом уступят по приоритетности задаче по выявлению существующих деструктивных аспектов в процессе кредитования и работе с проблемной задолженностью.

Рыночная конъюнктура в ближайшее время, предположительно, будет обуславливать специфические различия в подходах к работе с юридическими и физическими лицами. Существенные изменения макроэкономических индикаторов способны отразиться в первую очередь на деловой активности субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, выручка предприятий малого бизнеса за 2017 год выросла на 8% в производстве и на 4,5% в оптовой торговле. Однако рост выручки с учетом инфляции в реальном выражении оборачивается спадом [2].

Прогрессирующая инфляция, рост кредитных ставок не может не сказываться на формировании банками портфелей кредитов юридических лиц. Затрудняется перекредитование и продление кредитных линий заемщикам, падение банковской маржи вынуждает кредиторов вести более агрессивную политику, в том числе при работе с задолженностью с признаками проблемности. Тем самым, еще больше усугубляется общая степень неопределенности в различных, причем в первую очередь не монополизированных, а конкурентных секторах экономики.

В соответствии с этим, если в стратегии кредитования физических лиц банку в настоящий момент еще уместно рассматривать возможность очищения портфеля за счет повышения качества выдачи, то стратегия работы с юридическими лицами будет, в большей степени, базироваться на качественном мониторинге уже существующей ссудной задолженности. Между тем, за 2015 год крупнейшие российские банки не смогли предотвратить снижение качества портфеля по кредитам предприятиям.

Еще одной характерной тенденцией в сегменте корпоративного кредитования стало замещение кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства кредитованием крупных компаний. Наблюдается сжатие объемов активов малого и среднего бизнеса в топ-30 российских банков: по их портфелям малого бизнеса сокращение составило 21%, в то время как остальные банки показали незначительный прирост по данному показателю - на 1%, что имеет логичное объяснение. Ведущие банки переориентировались на кредитование крупного бизнеса из-за необходимости замещения внешнего фондирования, а популярные ранее «кредитные фабрики» были свернуты из-за роста просрочки (только за первое полугодие 2015 объем просроченной задолженности по кредитам МСП показал прирост в 40%) [1].

Данная ситуация определяет наиболее актуальные вызовы для банка в сфере предупреждения наращивания проблемного портфеля.

Рассматривая сегмент кредитования юридических лиц, безусловно, необходимо в качестве одной из первоочередных проблем отметить некачественный анализ рисков при формировании банками своих ссудных портфелей. Неверная оценка стоимости проекта, некачественная инвестиционная экспертиза банка ведет к дополнительным итерациям дофинансирования проекта. Наиболее приемлемые

последствия в таком случае – увеличение сроков окупаемости инвестиций и потеря процентных доходов. При неблагополучном варианте это влечет потерю заемщиком способности обслуживать долг еще до начала операционной деятельности. Достаточно распространенной является и проблема обслуживания долгов за счет новых кредитов по принципу пирамидального финансирования. С учетом этого аспекта, требуется учитывать информацию от службы финансового мониторинга о наличии подозрительных операций и признаков связанности у заемщиков.

Другой регулярно реализующийся риск – отсутствие контроля за инвестиционной деятельностью заемщика и целевым расходованием кредитных средств. Из практики ПАО Сбербанк последних лет, существуют прецеденты, когда заемщик направлял основную часть краткосрочных кредитов в дочернюю проектную компанию (SPE, specialpurposeentity) без участия банка. Активы дочерней проектной компании не вошли в залоговую массу банка, при этом непосредственно заемщик полностью несет обязательства по долгам своего SPE. Нейтрализовать риски такого рода можно не только посредством детального контроля инвестиций заемщика, но и регламентацией обязательного обременения финансовых вложений клиента. Если же кредиты привлекаются, что распространено, на пополнение оборотных средств, то для контроля целевого использования необходим анализ производимых расходов на предмет релевантности объему и структуры бизнеса заемщика.

Продолжая изучать опыт ПАО Сбербанк, среди организационных проблем профильного подразделения по работе с проблемными активами следует выделить и низкую активность исковой работы, отсутствие координации служб при реализации дефолтной стратегии, т.е. стратегии, при которой принято решение о взыскании кредита в судебном порядке ввиду неблагополучного прогноза финансового состояния заемщика. Между тем, низкая результативность работы дефолтной стратегии – это высокие репутационные риски банка, а также негативный сигнал региональным рынкам о некачественной исковой работе банка. С этим же процессом связаны и препятствия, с которыми сталкиваются банки при взаимодействии с судами и службами судебных приставов: ограниченное применение электронного документооборота; затягивание сроков принятия решений судами; высокая роль человеческого фактора в ходе рабочих контактов с отдельными исполнителями служб судебных приставов.

Перспективным направлением в сфере работы крупного банка с проблемными кредитами юридических лиц является максимизация возможностей использования лизинговых схем. В этой связи требуется однозначная регламентация параметров приобретения дочернего подразделения проблемных активов (зона проблемности клиента, срок просрочки, объем задолженности, вид залога, иные ограничения). Алгоритм работы в таком случае может быть выстроен следующим образом:

- утверждение группы проблемности совместному клиенту;
- выбор стратегии работы в рамках совместной проектной группы;
- независимая экспертиза рисков по стратегии;
- утверждение стратегии коллегиальными органами банка и лизинговой компании.

Список литературы

1. Депозитный риск и методы его управления // Хетагуров Г.В., Кутарова А.В. // В сборнике: результаты современных научных исследований и разработоксборник статей победителей 2-й международной научно-практической конференции. 2017. с. 110-112.

2. Управление инвестиционной деятельностью в банковской сфере // Тумасянц С.Э., Хетагуров Г.В. // Новая наука: проблемы и перспективы. 2016.№ 3-1 (67). с. 171-176.

© Э.А. Маргиева, 2018

УДК 330

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАБОТЫ ВНУТРЕННИХ АУДИТОРОВ СОГЛАСНО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ АУДИТА

АФЛЯТУНОВА ГУЛЬНАЗ РАВИСОВНА

Магистрант
Кафедра «Бухгалтерский учет, аудит, статистика»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Уфимский филиал

Аннотация:В статье рассмотрены теоретические вопросы необходимости взаимодействия внутреннего и внешнего аудита. Рассмотрены процедура работы внутренних и внешних аудиторов. Приведены сравнения международных стандартов аудита и утратившие силу Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности. Также в статье изложена взаимосвязь международных стандартов аудита 610 и 315 о регламентации использования работы внутренних аудиторов.
Ключевые слова: международный стандарт аудита, внешний аудитор, внутренний аудитор, аудиторская процедура, внутренний контроль.

USE OF THE WORK OF INTERNAL AUDITORS IN ACCORDANCE WITH INTERNATIONAL STANDARDS ON AUDITING

Aflyatunova Gulnaz Ravisovna

Abstract: The article deals with the theoretical issues of the need for interaction between internal and external audit. The procedure of work of internal and external auditors is considered. Comparisons of international standards of audit and invalid Federal rules (standards) of audit activity are given. The article also describes the relationship between international standards of audit 610 and 315 on the regulation of the use of internal auditors.
Key words: international auditing standards, external auditor, internal auditor, audit procedure, internal control.

Начиная, с 2017 года в России начали применяться международные стандарты аудита (далее – МСА). Они введены Приказами Минфина России от № 192н [1] и обязательны для аудиторских организаций, аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов и их работников.

Изучая практику деятельности внутренних аудиторов в компаниях, можно согласиться с М.А. Городиловым в том, что сфера действия внутренних аудиторов «сместилась с контрольно-ревизионной (проверочной) деятельности, направленной на выявление ошибок и злоупотреблений, на экспертно-прогностическую и аналитическую деятельность, в ходе которой внутренние аудиторы теперь стремятся выявить причины и риски, порождающие неблагоприятные для компании события» [3, с. 57]. МСА 610 отвечает этой тенденции, определяя в качестве целей службы внутреннего аудита «оценку и повышение действенности процессов корпоративного управления организацией, управления рисками, а также процессов внутреннего контроля», что свидетельствует об актуальности исследования данного МСА.

Для того чтобы определить значимость МСА 610, следует оценить необходимость взаимодействия внутреннего аудита и внешнего [7, с. 15]. Конечно же, использование результатов работы внутреннего аудитора снижает объем работ, которые необходимо выполнить внешнему. Кроме того, внешний аудитор не может настолько же детально погрузиться в процессы внутреннего контроля, как внутренний, это повышает качество результатов работы [2].

По мнению А. Пожарного, взаимодействие внешнего и внутреннего аудитора предопределено функциями, которые они выполняют: внешний аудитор рассматривает систему внутреннего контроля за подготовкой отчетности, чтобы определить объем своих аудиторских процедур, а гарантии в отношении эффективности всей системы внутреннего контроля дает внутренний аудитор [4, с. 32].

МСА 610 соответствовал российскому Федеральному правилу (стандарту) аудиторской деятельности 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» (далее – ФПСАД 29) [5], который утратил силу с 1 января 2018 года в связи с изданием Постановления Правительства РФ от 23 октября 2017 № 1289.

При взаимодействии внешнего аудитора и внутренней службы аудита вполне логично возникает вопрос о достоверности информации, которая предоставляется внутренними аудиторами, а, следовательно, снижения качества аудиторской проверки.

Однако, как МСА 610, так и ФПСАД 29 содержал требования предварительной проверки и оценки служб внутреннего аудита, для того чтобы устранить риск искажения финансовой отчетности.

Так, ФПСАД 29 указывал, что «внешний аудитор должен предварительно оценить, насколько эффективны функции службы внутреннего аудита, если он собирается в дальнейшем полагаться на их эффективность, что повлияет на аудиторский риск и его оценку». Кроме того, он должен учитывать организационный статус службы внутреннего аудита в структуре аудируемого лица, объем функций, выполняемых службой внутреннего аудита, профессиональную компетентность внутренних аудиторов, должную профессиональную добросовестность [5].

МСА содержат намного более полную регламентацию порядка взаимодействия внутреннего и внешнего аудита. Согласно МСА 610 использование результатов работы службы внутреннего аудита невозможно, если «обязанности и деятельность такой службы делают ее неприменимой для целей аудита» или «исходя из предварительного анализа работы службы, проведенного аудитором в рамках процедур, предусмотренных МСА 315 (пересмотренным), внешний аудитор не предполагает использование работы службы при получении аудиторских доказательств».

Таким образом, существует отдельный МСА 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения», позволяющий выявить и оценить риски существенного искажения, «как по причине недобросовестных действий, так и вследствие ошибки, на уровне финансовой отчетности и на уровне предпосылок, посредством изучения организации и ее окружения, включая систему внутреннего контроля организации» [6]. МСА 315 соответствует утратившему силу российскому Федеральному правилу (стандарту) аудиторской деятельности 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» (далее – ФПСАД 8) [5]. Однако ФПСАД 29 не содержал прямых ссылок на ФПСАД 8, в то время как МСА 610 обращает внимания на определенные положения МСА 315, что упрощает их применение во взаимосвязи.

Итак, перед тем как приступить к выполнению своих обязанностей перед внешним аудитором встает вопрос, насколько обоснованным является привлечение к работе внутренних аудиторов.

С одной стороны, использование работы внутренних аудиторов позволяет внешним аудиторам уменьшить свой объем работы в форме выполняемых аудиторских процедур. Это, как отмечает М.А. Городилов, способствует уменьшению трудоемкости и, как следствие, может служить предпосылкой уменьшения стоимости услуг внешних аудиторов для клиентов» [3, с. 59].

С другой стороны, такая возможность «может нарушать принципы объективности», поскольку внутренние аудиторы могут создавать угрозы потери независимости и беспристрастности, так как являются частью самой компании.

В связи с этим, МСА 610 устанавливает, что непосредственное участие внутренних аудиторов при выполнении аудиторских процедур происходит при условии осуществления руководства, надзора и

проверки работы внешним аудитором.

Кроме того, МСА 610 вводит различные ограничения, и даже запреты привлечения внутренних аудиторов. Например, внешний аудитор не должен привлекать внутренних аудиторов к непосредственному участию в аудите для выполнения аудиторских процедур предполагающих вынесение значимых профессиональных суждений для целей аудита; относящихся к тем случаям, когда оцененный риск существенных искажений оценивается как более высокий и профессиональное суждение, которое необходимо использовать при выполнении соответствующих аудиторских процедур или оценке собранных аудиторских доказательств, выходит за рамки ограниченного; имеющих отношение к работе, которую выполняли внутренние аудиторы и о которой служба внутреннего аудита уже отчиталась или будет отчитываться перед руководством или лицами, отвечающими за корпоративное управление; относящихся к решениям, принимаемым внешним аудитором в соответствии с настоящим стандартом относительно службы внутреннего аудита и использования ее работы или привлечения к непосредственному участию [2].

Таким, образом, видно, что МСА 610 совместно с МСА 315 содержат более детальную регламентацию использования работы внутренних аудиторов, нежели утративший силу ФПСАД 29, который содержал более общие требования. Следовательно, применение МСА снижает риски невыявления искажений финансовой отчетности и в реальной степени может облегчить работу внешнего аудитора.

Список литературы

1. О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации: Приказ Минфина России от 24.10.2016 № 192н (ред. от 30.11.2016) [Электронный ресурс] // URL: www.consultant.ru (дата обращения: 18.06.2018 г.).

2. Городилов М.А. Использование результатов работы внутренних аудиторов: новая редакция // Аудитор. – 2013. – № 8. – С. 56 – 63.

3. Образцова О.Ф. Подходы к организации внутреннего аудита и его взаимодействие с внешним аудитом // Аудиторские ведомости. – 2016. – № 7. – С. 10 - 22.

4. Использование работы внутренних аудиторов: Международный стандарт аудита 610 (пересмотренный, 2013 г.), введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 № 192н [Электронный ресурс] // URL: www.consultant.ru (дата обращения: 19.06.2018 г.).

5. Пожарный А. Распределение ролей и обязанностей в СВК // Банковское обозрение. «Приложение BEST PRACTICE». – 2016. – N 2. – С. 31 – 36.

6. Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности: Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696 (ред. от 22.12.2011) // [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/ cons_doc_LAW_38848/

7. Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения: Международный стандарт аудита 315 (пересмотренный), введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 № 192н [Электронный ресурс] // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207071/

© Г.Р.Афлятунова, 2018

УДК 658.7.01

ПОДХОДЫ И МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАПАСОВ

САПАРОВ БЕКБАЙ АМУРЖАНОВИЧ,
МУЗАФАРОВА ЕКАТЕРИНА МАРАТОВНА,
БАБАЕВА ЕКАТЕРИНА АНДРЕЕВНА
Студенты
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: данная статья посвящена рассмотрению различных подходов и методик, использующихся в управленческом учете запасов. Выявлены основные подходы планирования запасов. Также рассмотрена методика АВС-анализа, широко используемая при управлении производственными запасами на предприятии.
Ключевые слова: запасы, АВС-анализ, консервативный подход, умеренный подход, агрессивный подход.

APPROACHES AND TECHNIQUES OF MANAGEMENT ACCOUNTING INVENTORY

Saparov Bekbay Amurzhanovich,
Muzafarova Ekaterina Maratovna,
Babaeva Ekaterina Andreevna

Abstract: this article is devoted to consideration of various approaches and techniques used in management accounting of inventory. The basic approaches of inventory planning are revealed. Also, the technique of ABC-analysis, widely used in the management of production stocks in the enterprise.
Key words: reserves, ABC analysis, conservative approach, moderate approach, aggressive approach.

В современной рыночной экономике без надлежащего и качественного учета и управления материально-производственными запасами практически невозможно представить себе успешное функционирование ни одного хозяйствующего субъекта. Каждое предприятие должно искать рациональные пути снижения себестоимости продукции и материальных затрат, а это невозможно без осуществления комплексной системы управленческого учета запасов.

Актуальность темы данной проблемы обусловлена тем, что в современной рыночной экономике в условиях жёсткой конкуренции товаропроизводителей, эффективное использование МПЗ является залогом успеха предприятия, так как в задачи запасов входит обеспечение нормального функционирования и развития любой организации, они оказывают существенное влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации. А ввиду данных причин, любое предприятие, которое хочет быть рентабельным, должно осуществлять управленческий учет как в целом, так и управленческий учет МПЗ в частности. Только таким образом оно сможет обеспечить свою конкурентоспособность. Для этого необходимо знать различные подходы, методы и методики, которые могут применяться при управлении запасами, выявлять наиболее эффективные из них и подходящие для компании.

Ввиду того, что одной из задач управленческого учета является планирование, направленное на формирование оптимального уровня запасов, выделяют три подхода к управлению производственными запасами:

1) консервативный подход - предполагает формирование завышенного объема страховых и резервных запасов на случай перебоев с поставками и прочих обстоятельств, при этом возникают значительные потери при хранении запасов и отвлечении средств из оборота, снижение доходности инвестиций, однако, уровень риска минимален;

2) умеренный - при котором резервы формируются на случай типовых сбоев, он обеспечивает среднюю доходность при среднем же риске;

3) агрессивный - модель управления, стремящаяся к минимизации запасов, вплоть до полного их устранения, при этом обеспечивается максимальная доходность вложений в запасы при минимальных затратах на хранение, но производственный риск очень высок [1, с.251].

Предприятие выбирает наиболее рациональный и оптимальный для себя подход, исходя из специфики своей деятельности.

К наиболее часто используемым методикам управленческого учета материально-производственных запасов относится АВС-анализ.

Целью планирования запасов является выработка такой модели поведения, которая обеспечила бы оптимальное авансирование финансовых ресурсов в материальные запасы. Поскольку предприятие может иметь значительную номенклатуру запасов, затраты времени и финансов на процесс планирования могут быть существенными, что не всегда оправдано, поскольку противоречит принципу рациональности. Для выявления категорий запасов, которые нужно планировать в обязательном порядке, и категорий запасов, планирование которых может быть периодическим, применяют метод АВС-анализа (анализ по Парето). Он является хорошо развитым инструментом детализации номенклатуры запаса в целях выявления степени воздействия состояния запасов на результаты деятельности предприятия [2, с.123].

Цель АВС–анализа состоит в ранжировании запасов по их важности, которая может определяться различными параметрами (стоимостью, редкостью, потребностями, долей в продажах или затратах).

Процедура планирования включает несколько этапов:

- определяют параметры запасов, по которым те будут классифицироваться, например, среднегодовой расход материалов по их номенклатуре;

- запасы ранжируют в порядке убывания (от наиболее затратоемкой номенклатурной единицы к наименее затратоемкой);

- полученный список делят на три категории:

1) А (первые 10 % позиций списка) относятся к самым значимым, каждая единица которых подлежит тщательному планированию, причем сумма стоимостей данных запасов составляет 75-80% общей стоимости запасов;

2) В (следующие 20 % позиций) относятся к запасам средней значимости, которые планируются либо с меньшей периодичностью, либо в разрезе укрупненных групп. Удельный вес их стоимости составляет 10-15% от общей;

3) С (оставшиеся запасы), планирование которых осуществляют по мере необходимости, в разрезе укрупненных групп. Их суммарная стоимость – 5-10 % от общей.

К каждому классу запасов применяются свои правила контроля и прогнозирования. [2, с.124].

Для запасов класса «А» применяются:

- частая оценка достоверности прогноза и метода прогнозирования;

- частый подсчет запасов с «жестким допуском» - контроль случаев, когда отклонение по закупке или расходу данной группы запасов превысило минимально допустимое отклонение для запаса данного типа, выяснение причин этого отклонения;

- ежедневный контроль движения и остатков запасов данного класса;

- периодический пересмотр параметров, влияющих на планирование (спроса, размеров партий, страхового запаса), для определения реальной потребности в номенклатурной позиции;

- регламентный доступ персонала, использующего эти позиции в производстве, к складским запасам.

К запасам класса «В» применяются те же действия, что и для номенклатурных позиций класса «А», но реже и с большими приемлемыми допусками.

Запасы класса «С» характеризуются следующими моментами:

- в планировании этих номенклатурных позиций используется правило «запасы должны быть в наличии», при этом вполне допустимо превышение объемов запасов сверх оптимального, поскольку это не вызовет существенного роста издержек;

- контроль остатков и оборотов проводится периодически;

- при организации поставок и хранения допускаются большие размеры партий и значительный страховой запас;

Рекомендации по управлению запасами номенклатуры при классификации АВС имеют универсальный характер. [3, с.628]. Именно этим и объясняется популярность этого инструмента: АВС-классификация позволяет максимально регламентировать принятие управленческих решений по состоянию запаса.

Таким образом, было выяснено, что в управленческом учете материально-производственных запасов выделяют консервативный, умеренный и агрессивный подходы. Предприятие выбирает необходимый подход, исходя из особенностей своего производственного процесса. Также популярной методикой управленческого учета МПЗ является АВС-анализ, который выступает хорошо развитым инструментом детализации номенклатуры запаса в целях выявления степени воздействия состояния запасов на результаты деятельности предприятия.

Список литературы

1. Воронова, Е. Ю. Управленческий учет: учебник для бакалавров / Е. Ю. Воронова. - 2-е изд., перераб. и доп. – Москва.: Юрайт, 2014. - 590 с.

2. Бочкарев, П.А. АВС-анализ при планировании запасов / П.А. Бочкарёв // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. - 2014. - № 2 (69). - С. 122-124.

3. Матушевская, Е.А. Методы контроля и управления материальными запасами в условиях многономенклатурного производства / Е.А. Матушевская, Е.Г. Скрыпник // Экономика и социум. - 2016. - № 12-3 (31). - С. 623-631.

© Сапаров Б.А, Музафарова Е.М., Бабаева Е.А., 2018

УДК 004.01

ПРИМЕНЕНИЕ ОБЛАЧНЫХ ПЛАТФОРМ В ЦЕЛЯХ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

ГЛУМОВ ФЁДОР ВЯЧЕСЛАВОВИЧ

магистрант
ФГБОУ ВО МИРЭА – Российский технологический университет

Аннотация: Огромную роль в деятельности любой коммерческой организации имеет бухгалтерский учет. Логично и обосновано желание управленческого звена улучшить работу данной структуры в плане её IT-инфраструктуры. Статья описывает возможности применения облачных платформ для решения поставленной задачи.
Ключевые слова: бухгалтерский учет, облачные вычисления, облачные платформы, IT-инфраструктура, модели обслуживания

USING OF CLOUD PLATFORMS FOR SOLVING THE PROBLEMS OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING

Glumov Fedor Vyacheslavovych

Abstract: Accounting plays an enormous role in the activity of any commercial organization. Errors in his activities can have far-reaching problems for the firm. Therefore, the desire of the management to improve the work of this structure is logical and justified. The article describes the possibilities of using cloud platforms to solve the task.
Key words: accounting, cloud computing, cloud platforms, IT infrastructure, service models

Огромную роль в деятельности любой коммерческой организации имеет бухгалтерский учет. Ошибки в его деятельности могут иметь далеко идущие проблемы для фирмы: проблемы с налоговой службой, ошибки в планировании расходов и доходов, как следствие – падение прибыли и лишние сложности, которые лучше избегать. Поэтому логично и обосновано желание управленческого звена улучшить работу данной структуры.

Есть ряд способов проведения такой деятельности.

Во-первых, повышение квалификации кадров. Это логичный процесс, к которому стремится практически каждая организация

Во-вторых, организационные приемы. Талантливый руководитель всегда способен работников делать свои задачи качественнее.

В-третьих, качественные изменения в организации деятельности. Под этим понятием принимаются те или иные технические изменения в организации деятельности сотрудников, позволяющие развить деятельность отдела, занимающегося бухгалтерским учетом. И, конечно, здесь речь идет об определенных технических продуктах, переводящих деятельность из ручной в электронную.

Сейчас нет смысла заниматься утомительной бумажной работой. Процесс ведения бухгалтерского учета уже давно и прочно интегрирован в корпоративные информационные системы организации. Почти везде на территории РФ эта процедура действует преимущественно на основе продуктов 1С, то

есть бухучет плотно связан с остальной IT-инфраструктурой организаций.

Любые действия компаний могут быть охарактеризованы в категориях успешности/неудачи только в сопоставлении с другими фирмами. В этом смысле очень удобно сравнивать фирмы по их результатам деятельности, где тоже замешан бухгалтерский учет.

Итак, что же нам предоставляет усредненная современная корпоративная информационная система? Это такая система, включающая в себя платформу и прикладные решения, разработанные на её базе в целях оптимизации деятельности компаний путем их автоматизации. При этом платформу нельзя назвать программным решением для использования конечными пользователями. Они обычно работают с каким-то отдельным решением, разработанным на данной платформе. Этот подход предоставляет замечательную возможность использовать единую технологическую платформу, и для бухгалтерии в том числе.

Это уже распространенная практика, применимая в современных организациях. Но перед любой компанией встают задачи развития. На помощь приходит ряд новых технологий, становящихся доступными на рынке. Например, облачные платформы, а сам метод можно назвать облачными вычислениями.

Облачные вычисления – технологический способ обработки структурированных данных, в который входят информационные ресурсы различных аппаратных платформ, работа с которыми происходит при помощи интернета.

Технология облачных вычислений имеет важный для темы список преимуществ:

–Она позволяет иметь доступ к ресурсам без привязки к времени и месту;

–Она простая и гибкая;

–Присутствуют такие достоинства, как отказоустойчивость и эффективность; Так же присутствует такое немаловажное для любой организации качество, как масштабируемость.

Конечно, каждая организация даже в пределах одной сферы деятельности действует по своим заложенным руководством и областью деятельности принципам, не говоря уж об организациях, действующих в разных областях рынка. Тем не менее, сложности, с которыми они сталкиваются, зачастую однотипны и близки. Везде есть некий персонал, определенная ИТ-инфраструктура, с которой он работает, и проблемы, возникающие в процессе деятельности, близки. И пути их решения зависят, в том числе, от руководства.

Согласно исследованию Cisco [1], проведенному среди руководителей 45 крупнейших организаций, большинство руководителей в целом поддерживает облака, отмечая, что они помогают решать спектр типовых возникающих проблем. Они так же говорят о вопросах безопасности, которые, тем не менее, не останавливают внедрение соответствующих технологий. Это говорит о позитивном настроении верхов в структуре потребления рынка.

Следовательно, можно заявить об актуальной потребности организаций в облачных сервисах.

Выделяют три модели обслуживания: SaaS (Software as a Service), PaaS (Platform as a Service) и IaaS (Infrastructure as a Service). Первая модель предоставляет ПО как услугу, вторая – платформу как услугу, а третья предоставляет инфраструктуру. Можно сказать, что простым языком – это три варианта использования внешней услуги как товара [2]. В данном случае получается, что управление предприятием через облако совершается по модели SaaS.

Согласно исследованию, проведенному IDC [1], российский рынок облаков выглядит следующим образом (рисунок 7).

Какие же цели и задачи могут преследоваться руководством фирмы, чтобы ответом на них были облачные платформы? Это такие важнейшие в современном бизнесе понятия, благоприятствующие успешному развитию компании, как: решение задачи совместного доступа и создания рабочего места нового поколения, а так же произведение рациональных затрат на решение поставленных задач [3, с.4].

Таким образом, при внедрении облаков в бухучет происходят следующие преимущества для инфраструктуры [4]:

–Доступ вне зависимости от времени и места;

–Удобство установки и использования (поскольку установка не требуется);

–Отсутствие переплат за содержание оборудования и ПО, поскольку производятся так называемые арендные платежи за потребляемые услуги и не более;

–Отсутствие необходимости в обслуживании;

–Унификация по интерфейсу с обычными версиями ПО – сотрудникам не придется переучиваться;

–Наличие связи с другими продуктами для it-инфраструктуры;

–Обеспечение гарантий безопасности компанией, предоставляющей облачную платформу.

Это довольно весомый список возможностей, которые предоставляют в бухучете такие продукты, как 1С fresh. Список подобных продуктов уже довольно широко представлен на рынке, но, учитывая популярность систем 1С, привести в пример конкретного решения продукт этой фирмы будет правильно. Он интегрируется с 1С Предприятием версии 8, и внедряет удобную работу с всеми структурами 1С Предприятия с использованием Интернета. То есть, после его применения, возможна удаленная работа не только с бухгалтерией, но и с налоговой отчетностью, а так же с кассовыми операциями, управлением зарплатой и другими финансовыми приложениями.

Тем не менее, это пока ещё не развитая секция рынка услуг, и поэтому важно дальнейшее развитие подобных продуктов, чтобы наиболее точно удовлетворять потребности компаний.

Таким образом, это инновационное, комплексное и всеобъемлющее решение, которое подводит компанию, желающую внедрить облака при развитии своей IT-инфраструктуры, к решению своих задач в достаточно полной мере. Оно работает на перспективу. Даже если внедрение облачных платформ не сулит моментальных финансовых результатов, это не проблема. Они работают на гораздо более важные и долгосрочные перспективы, гарантирующие успех в дальнейшем, ведь на это будет настроена вся модернизированная IT-инфраструктура компании. Так же благоприятный экономический эффект в перспективе способна дать лояльность благодарных улучшению удобства работы сотрудников, ведь облака, помимо оптимизации использования внутренних ресурсов, влияют в том числе и на создание рабочего места нового поколения, на что направлено всё большее количество крупных компаний.

Список литературы

1. Облачные сервисы (рынок России) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tadviser.ru (Дата обращения: 18.06.2018)

2. Облачные сервисы или что такое IaaS? Отличие от SaaS и PaaS [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.it-grad.ru/competence-center/technical-blog/33/ (Дата обращения: 15.05.2018)

3. Уве Ламбретта. Шесть проектов по переходу предприятия в облако. Cisco ISBG, 2012.

4. Продукт 1С fresh [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://1cfresh.com/solutions/ (Дата обращения: 18.06.2018)

© Глумов Фёдор Вячеславович, 2018

УДК 330

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

БЕЛОУСОВА ЕЛИЗАВЕТА НИКОЛАЕВНА,
ЩЕРБАКОВА АЛИНА ЕВГЕНЬЕВНА
студентки
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

Аннотация: в данной статье рассматриваются тенденции развития и перспективы дальнейшего совершенствования учетной политики для целей налогообложения, оцениваются направления развития учетной политики на предприятии, а также рассматриваются тенденции сближения бухгалтерского учета и налогового учета, положительные и отрицательные стороны их взаимодействия.
Ключевые слова: учетная политика для целей налогообложения, предприятие, перспективы совершенствования, бухгалтерский учет, налоговый учет.

PERSPECIVE IMPROVEMENT OF ACCOUNTING POLICY FOR TAX PURPOSES

Belousova Elizaveta Nikolaevna,
Shcherbakova Alina Evgenievna

Abstract: this article discusses the development trends and prospects for further improvement of accounting policy for tax purposes, evaluates the direction of development of accounting policy in the enterprise, and also considers the trends of convergence of accounting and tax accounting, the positive and negative aspects of their interaction.
Keywords: accounting policy for tax purposes, enterprise, prospects for improvement, accounting, tax accounting.

Налоговый кодекс Российской Федерации и другие нормативно-правовые акты налогового законодательства разрабатывают различные возможности для совершенствования налоговых поступлений и улучшения финансовой деятельности в государстве. Направления развития учетной политики для целей налогообложения способствуют созданию налоговых схем, которые могут использовать налогоплательщики для оптимизации своей деятельности.

В настоящее время налоговая система Российской Федерации не совсем совершенна, но российские предприятия намерены совершенствовать и оптимизировать налоговые платежи для того, чтобы обеспечить конкурентоспособность. Под оптимизацией налоговых платежей организации понимают не только их минимизацию, но и наличие максимального объема ресурсов для дальнейшего распоряжения и обеспечения благосостояния предприятия [1, с.67-75].

В Российской Федерации вследствие фискального значения налоговых поступлений, несовершенства налогового планирования и контроля организации придерживаются двух разнонаправленных

позиций. Первая позиция направлена на то, чтобы снизить налогооблагаемую базу или же вообще уклониться от платы налогов и сборов, что противодействует закону Российской Федерации. Вторая позиция, наоборот, направлена на то, чтобы вовремя рассчитаться с долгами перед государством и избежать налоговых санкций. В результате налоговые платежи осуществляются по установленным расчетам, но без обоснования у самого налогоплательщика. При этом первая позиция подрывает государственный интерес, а вторая ущемляет интересы самого налогоплательщика. Для исключения такой ситуации необходимо обосновать выбор между максимальными и минимальными значениями среднего уровня налогообложения предприятия.

Значительные возможности совершенствования налоговых платежей в практической деятельности организаций создаются при формировании учетной политики. Учетная политика предприятия основывается на способах ведения бухгалтерского учета, регламентируемых едиными нормами законодательства.

Однако в пределах единых норм существуют возможности для выбора методов учета, с помощью которых можно регулировать финансовые отношения предприятия, влиять на значения показателей финансовых результатов, а, следовательно, и на величину налоговых платежей.

Оказывать влияние на финансовые результаты в рамках учетной политики можно различными путями. Это:

а) регулирование оценок активов;

б) распределение доходов и расходов между смежными отчетными периодами;

в) определение методов признания доходов и расходов;

г) определение метода начисления амортизации;

д) другое.

Финансовые результаты деятельности предприятий можно изменять, используя такие направления учетной политики, как [2, с. 108-113]:

а) определение выручки для целей налогообложения методом начислений или кассовым. Как показывает практика, наиболее эффективным методом определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) является кассовый метод или определение выручки по мере ее оплаты;

б) отражение средств по рыночной стоимости. Наилучшим в этом случае для целей налогообложения имущества предприятия будет недопущение превышения стоимости основных средств выше сложившейся рыночной цены;

в) списание дополнительно начисленных амортизационных отчислений. Это относится к основным средствам со сроком службы свыше трех лет, а так же предполагает и вариант использования ускоренной амортизации;

г) начисление износа по малоценным быстроизнашивающимся предметам. С точки зрения оптимизации как налога на прибыль, так и налога на имущество разумно предусмотреть начисление износа в размере 100%, если это только не приведет к чрезмерному завышению себестоимости продукции, и как следствие, цены реализации, что может повлиять на снижение конкурентоспособности предприятия;

д) применение различных способов списания для каждого вида (группа) производственных запасов, по следующим возможным вариантам, по себестоимости каждой единицы, по средней себестоимости, по способу ФИФО;

е) начисление различных видов резервов (на оплату отпусков, на ремонт основных средств) при имеющихся суммах отклонений в структуре себестоимости позволяет равномерно распределить налоговые платежи по времени их уплаты.

Таким образом, изменение методов учета различных объектов способно оказывать существенное влияние на величину налога на прибыль и налога на имущество. Взаимосвязь различных вариантов учета дает возможность получить различные комбинации, каждая из которых представляет собой отдельную модель учетной политики. Каждое предприятие, решая задачу оптимизации налоговых платежей, выбирает из возможных моделей учета одну, дающую ему приемлемую сумму налоговых платежей.

Российские организации должны отражать способы ведения бухгалтерского и налогового учета, которые приняты при формировании учетной политики предприятий. Данные способы оказывают влия-

ние на анализ и оценку финансовых результатов хозяйственной деятельности организаций, формируют достоверную информацию о финансовом состоянии предприятий.

Учетная политика для целей налогообложения должна быть индивидуальной для каждой организации, поскольку методы, способы и приемы ведения учетной политики в одной фирме могут кардинально отличаться от механизма реализации учетной политики в другой организации. Данные различия обусловлены разнонаправленными целями деятельности предприятий, задачами, наличием ресурсов и финансовым состоянием организаций.

В настоящее время учетная политика для целей налогообложения – это один из ведущих элементов документооборота любого предприятия, поэтому нужно правильно и грамотно составлять данную учетную политику, эффективно ее использовать и разрабатывать способы ее дальнейшего совершенствования.

В настоящее время разрабатываются и тенденции, при помощи которых возможно сближение бухгалтерского и налогового учетов, но данные тенденции не дают положительный результат. Это объясняется тем, что система, предназначенная для целей налогового учета, весьма отлична от системы ведения бухгалтерского учета. В мировой практике выделяют две тенденции сближения налогового и бухгалтерского учетов. Первый способ взаимодействия данных систем – это объединение, характеризующееся применением сведений бухгалтерского учета для того, чтобы установить объект, подлежащий налогообложению. Второй способ – это ведение бухгалтерского и налогового учетов независимо друг от друга, то есть параллельное ведение.

Современные экономические деятели считают, что наиболее оптимальным способом сближения данных систем ведения учета выступает отражение в учетной политике одинаковых методов начисления амортизации по основным средствам, а также единых условий, при помощи которых возможно признание объектов основных средств.

Экономическая теория трактует множество способов сближения налогового и бухгалтерского учетов, но в настоящее время данному сближению препятствуют высокие налоговые платежи, поэтому тенденции интеграции данных учетных систем не положительный эффект.

Список литературы

1. Ялбулганов А.А. Налоги и сборы России в вопросах и ответах. – М.: Инфра-М, 2016.-364с.;
2. Пансков В.Г. Налоги и налоговая система Российской Федерации. М.: Финансы и статистика, 2015. – 460 с.

© Е.Н. Белоусова, А. Е. Щербакова, 2018

УДК 657.6

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

ЛИВАДА НИКИТА СЕРГЕЕВИЧ

магистрант
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Аннотация: Бюджетирование представляет собой более высокий уровень развития бизнеса и позволяет ориентироваться на долгосрочные результаты, эффективное использование финансовых ресурсов, курирование хозяйственной деятельности, способствует принятию правильных и своевременных управленческих решений. В статье рассматриваются бюджетирование, как процесс, который помогает эффективно управлять затратами и финансовыми показателями организации, позволяет сравнивать все запланированные затраты и ожидаемые доходы на предстоящий период.
Ключевые слова: управленческий учет, бюджетирование, бюджет, управленческие решения.

THE ECONOMIC ESSENCE OF BUDGETING IN MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM

Livada Nikita Sergeevich

Annotation: Budgeting is a higher level of business development and allows you to focus on long term results, effective use of financial resources, supervision of economic activities, promotes the adoption of correct and timely management decisions. The article discusses budgeting as a process that helps to effectively manage the costs and financial performance of the organization, allows you to compare all the planned costs and expected revenues for the coming period.
Keywords: management accounting, budgeting, budget, management decisions.

В современных условиях любое предприятие функционирует в жестких условиях конкурентной среды и должно иметь четкое представление о том, где, как и когда необходимо использовать имеющиеся финансовые ресурсы для повышения эффективности деятельности. Одним из основных инструментов управления коммерческой деятельностью является бюджетирование. Известно, что экономия и эффективность начинаются тогда, когда мы начинаем считать затраты. Предполагается, что бюджетирование является инструментом оперативного планирования, необходимым для финансовых руководителейТак как управление - это постановка конкретных целей, планирование, мониторинг утвержденных планов, анализ результатов, выяснение причин изменений и принятие своевременных решений, устраняющих эти несоответствия.

Бюджетирование - это методика финансового планирования, учета и мониторинга расходов и доходов от коммерческой деятельности на всех уровнях управления, позволяющая анализировать прогнозируемые и достигнутые финансовые результаты [2, с. 51]. Это процесс разработки, исполнения, контроля и анализа финансового плана, охватывающего все сферы деятельности и позволяющих сравнивать все затраты и результаты на предстоящий период в целом и за отдельные периоды.

Бюджетирование направлено на повышение эффективности использования оборотных средств,

увеличение прибыли, принятие обоснованных инвестиционных решений, приводящих к увеличению рентабельности инвестиций.

Основными задачами системы бюджетирования являются:

– обеспечение текущего планирования;
– обеспечение координации, сотрудничества и коммуникации внутри подразделений предприятия;
– обоснование затрат;
– создание основы для оценки и мониторинга планов предприятия;

Можно выделить следующие этапы внедрения бюджетирования:

– изучение внутренней и внешней документации предприятия, его структуры и взаимодействия структурных подразделений, инструментов управленческого учета и др.;
– разработка плана внедрения бюджетирования;
– пересмотр существующих и разработка новых внутренних стандартов;
– создание информационной базы для составления бюджета, предусматривающей разработку новых отчетов по структурным подразделениям, при этом отчеты должны быть связаны со спецификой хозяйственной деятельности;
– создание новых или реструктуризация существующих подразделений для реализации бюджетного процесса;
– разработка или приобретение программного обеспечения;
– обучение персонала [3, с. 28].

Усложнение рыночной ситуации, производственных, сбытовых и других бизнес-процессов усложняет управление бизнесом и бизнес-планирование. Для достижения целей управления требуется хорошо отлаженный механизм взаимодействия между различными подразделениями.

С точки зрения стабильности бизнеса в конкурентной борьбе все более актуальной становится хорошо отлаженная система корпоративного планирования, охватывающая все подразделения и использующая современные методы управления бизнесом и высокие информационные технологии. Кроме того, производственное и операционное планирование и управление должны быть связаны с финансовым. Именно эта система представлена системой бюджетного планирования и управления.

В целом, существенные особенности бюджетирования, как специфического подхода к управлению хозяйственно-финансовой деятельности, являются:

– комплексное сочетание планирования, учета, контроля, анализа и регулирования предпринимательской деятельности с точки зрения управления финансовыми результатами и финансовым положением не только на уровне предприятия, но и на уровне каждой структурной единицы (центра ответственности);
– координация основных бизнес-процессов (производство, сбыт, финансы) на основе координации соответствующих бюджетов; приверженность общим финансовым целям при принятии решений на каждом уровне управления [5, с. 221].

В заключение следует отметить, что вопрос внедрения бюджетной системы приобретает решающее значение в связи с:

1. Обосновывается необходимость поиска внутренних ресурсов для снижения себестоимости продукции и реализации продукции, обоснования оптимальных затрат на финансовые средства и, как следствие, создания конкурентных преимуществ для предприятия.
2. Оптимизируется налоговая политика.
3. Повышается инвестиционная привлекательность бизнеса, поскольку инвестор вкладывает финансовые ресурсы в компанию с высоким уровнем организации менеджмента.

Список литературы

1. Иванов, В.В. Управленческий учет для эффективного менеджмента / В.В. Иванов, О.К. Хан. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 208 с.

2. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник / В.Б. Ивашкевич. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2011. - 576 с.

3. Лабынцев Н.Т., Чухрова О.В. Управленческий учет и бюджетирование как обязательное условие повышения эффективности деятельности коммерческий организаций, ж. «Учет и статистика» №3, 2013г., ВАК, Ростов-на-Дону, РГЭУ

4. Монография «Управленческий учет и внутрифирменный контроль в условиях коммерческой деятельности», под. редакцией Н.Т. Лабынцева, «Финансы и статистика», 2009.

5. Монография Управленческий учет и внутренний контроль в коммерческих организациях: состояние и перспективы развития, под. редакцией Н.Т. Лабынцева, «Финансы и статистика», 2011.

6. Яругова А., С. В. Голов. Т. П. Карпова. Управленческий учет: опыт экономически развитых стран: Пер. с пол. М.: Финансы и статистика, 2013. – 237 с.

УДК 336

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

ГОРИН МАКСИМ ОЛЕГОВИЧ
студент
РГАУ-МСХА имени К.А.Тимирязева

Аннотация: Поддержка предпринимательства входит в число стратегических задач государства. Особенности налогообложения малого бизнеса продиктованы реализацией федеральных программ. Правительство России стремится создать максимально комфортные и безопасные условия ведения коммерческой деятельности. С этой целью в стране введен мораторий на увеличение фискальной нагрузки, установлен запрет плановых проверок, развивается субсидирование экономически перспективных проектов.
Ключевые слова: малый бизнес, налоги и налогообложение, специальные налоговые режимы, налоговые льготы, субъекты малого бизнеса.

FEATURES OF TAXATION OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

Gorin Maxim Olegovich

Abstract: support of entrepreneurship is one of the strategic tasks of the state. The peculiarities of small business taxation are dictated by the implementation of Federal programs. The Russian government is committed to creating the most comfortable and safe business environment. To this end, the country has introduced a moratorium on increasing the fiscal burden, a ban on planned inspections, and subsidies for economically promising projects.
Key words: small business, taxes and taxation, special tax regimes, tax benefits, small business entities.

Общая система налогообложения начинающим коммерсантам не подходит. Громоздкий документооборот и сложность учета препятствуют планомерному росту молодой компании. Для микропредприятий, а также представителей среднего звена законодатель предусмотрел несколько специальных режимов.

Переход к их применению осуществляется добровольно, но с соблюдением установленных правил:

1. ЕНВД – единый налог на вмененный доход. Требования к плательщикам закреплены статьями 346.26 и 346.28 НК РФ. Обязательным условием является издание в регионе соответствующего закона.
2. УСН – упрощенная система налогообложения. Выбрать упрощенную систему могут вновь зарегистрированные организации и коммерсанты, отвечающие критериям статьи 346.12 НК РФ. Действующий бизнес обязан соблюсти условие о предельной выручке за 9 месяцев в 112 500 000 рублей.
3. ПСН – патентная система налогообложения. Требования к налогоплательщикам устанавливает статья 346.43 НК РФ. Патент позволяет реализовать срочные и сезонные проекты в пределах одного муниципального образования или субъекта РФ.
4. ЕСХН – единый сельскохозяйственный налог. Режим применяют фирмы и предприниматели, сельское хозяйство в деятельности которых достигло доли 70%. К этой категории относят лиц, отвечающих требованиям статьи 346.2 НК РФ. В группу включены не только агропромышленные комплексы, но и рыбные фермы.

После регистрации компаниям или предпринимателям дается 30 суток. До истечения этого вре-

мени налогоплательщики обязаны уведомить территориальную инспекцию о своем выборе. Если документы не поступят, лицо остается на общем режиме. В остальных случаях смена системы налогообложения у малого бизнеса происходит с начала нового года. Подать заявление необходимо до 31 декабря. Исключение составляет только патентная система. Заявление на покупку патента подают за 10 суток до фактической реализации проекта.

Специальные режимы разработаны в целях упрощения учета и расчетов с бюджетом. Выбор таких вариантов освобождает плательщиков от НДС, налога на имущество. Поступления в пользу предпринимателей не облагают НДФЛ. Организациям не нужно рассчитывать налог на прибыль. Эти черты являются общими и признаются экспертами несомненными плюсами. Есть у систем и специфические характеристики.

ЕСХН предназначен для производителей сельскохозяйственной продукции. Режим тесно связан с видом экономической деятельности. Расчет налога производят на основе валовой выручки, уменьшенной на коммерческие затраты. Издержки необходимо документально подтверждать со ссылкой на статью 346.5 НК РФ. Общая ставка составляет 6 %. Регионы могут ее снижать.

Достоинства: страховые сборы по обязательным программам включают в перечень затрат. У сельскохозяйственных компаний есть возможность уменьшить расчетную базу на издержки. Декларацию необходимо подавать 1 раз. Отчет сдают ежегодно до 31 марта. Систему разрешено совмещать с ЕНВД и ПСН. Убыток дает право не платить налог.

Недостатки: перейти на режим не могут бизнесмены, в торговой линейке которых присутствуют подакцизные товары. Из числа налогоплательщиков исключены организаторы азартных игр. Авансовые платежи по ЕСХН придется платить каждые 6 месяцев. Максимальная среднесписочная численность наемных работников не должна превышать 300 человек. В рамках режима действует запрет на совмещение с УСН. С 2019 года помимо ЕСХН придется платить и НДС.

Порядок расчета налога по УСН зависит от объекта обложения. Если плательщик принимает к учету только доходы, УСН составляет 6 %. Фиксация коммерческих затрат обязывает начислять единый налог в 15 %. Регионы вправе снижать ставки.

Достоинства: отчетность плательщики сдают раз в год. Учет доходов и затрат ведут в одном журнале. Плюсом считают широкий перечень направлений деятельности. Налоги малого бизнеса уменьшают на фиксированные страховые взносы и сборы, перечисленные в фонды за работников.

Недостатки: если налогоплательщик применяет ставку 15 %, ему придется платить деньги в бюджет даже в случае убытка. В пользу государства потребуется перечислить минимальный взнос в 1 % от оборота. У режима есть ограничения: стоимость активов – до 150 000 рублей; средняя численность персонала – до 100 человек; участие в капитале других фирм – до 25 %; годовой оборот – до 150 000 000 рублей.

Добровольным налогообложение субъектов малого бизнеса по ЕНВД стало с 2013 года. Для каждого вида деятельности регионы утверждают базовую доходность. С нее удерживают налог по ставке 15 %. Плательщики применяют корректирующие коэффициенты. Фактическую выручку во внимание не принимают.

Достоинства: предприниматели и компании освобождены от учета доходов и хозяйственных издержек. Налогоплательщики, не имеющие наемных работников, вправе отсрочить покупку онлайн-кассы. При приобретении техники предоставляется вычет. Режим совместим с ОСН, УСН, ЕСХН. Индивидуальные предприниматели могут уменьшить ЕНВД на фиксированные сборы в ПФР и ФСС РФ.

Недостатки: отчетность придется сдавать каждый квартал. Уменьшить расчетную базу на коммерческие затраты не получится. Формулы начисления ЕНВД многим коммерсантам кажутся сложными. Убыток или снижение выручки не влияет на налоговые обязательства.

На режим разрешено перейти при соблюдении ряда ограничений:

- площадь торговой точки – до 150 кв.м.;
- средняя численность персонала – до 100 работников;
- отказ от участия в договорах доверительного управления или простого товарищества.

Обязательным условием является установление ЕНВД региональным законом.

ПСН позволяет заменить налоги на малый бизнес одним сбором. Стоимость определяется потенциальным доходом, умноженным на ставку 6 %. Регионы вправе вводить налоговые каникулы сроком на 2 года. В этот период вновь зарегистрированные коммерсанты и фирмы смогут применить ставку 0 %.

Достоинства: преимуществом является полное отсутствие отчетности. Осуществлять коммерческую деятельность можно сразу после приобретения патента и до его окончания. До 2019 года плательщики ПСН вправе не устанавливать онлайн-кассы. В случае их покупки они могут использовать налоговый вычет. Срок действия патента варьирует от 1 до 12 месяцев.

Недостатки: фиксированные страховые сборы и взносы на работников из стоимости патента не вычитают. Количество наемных сотрудников у плательщиков ПСН не должно превышать 15 человек. Недостатком следует так же считать ограничение по годовому обороту в 60 000 000 рублей и закрытый перечень направлений предпринимательской деятельности.

Особенности налогообложения субъектов малого бизнеса отчасти связаны с правовым статусом. Регистрация в качестве предпринимателя не лишает граждан базовых прав и обязанностей. Если коммерсанты продают личное имущество, зарабатывают на операциях с финансовыми инструментами или получают доход из иных источников, возникает обязанность уплаты НДФЛ. Вознаграждения за рамками бизнеса облагаются налогами в стандартном порядке.

Налоги на малый бизнес в России формально не растут. Фактически власти увеличивают нагрузку за счет сопутствующих платежей. Негативно влияют на ситуацию инфляция, нестабильный курс национальной валюты, многочисленные административные барьеры.

Потрясениями для коммерческого сегмента стали экологические сборы, взносы за утилизацию. Ощутимым является стабильное повышение фиксированных взносов предпринимателей и страховых сборов по трудовым контрактам. Расчет обязательств перед внебюджетными фондами производится с опорой на МРОТ. Повышение этого показателя негативно отражается на финансовой стабильности небольших фирм.

Усложнила жизнь малому бизнесу и реформа расчетов. Внедрение онлайн-касс происходит на средства предпринимателей. Участники оборота должны приобретать дорогостоящую технику, ежегодно оплачивать услуги фискальных операторов и тратиться на связь. Налоговые вычеты издержки не покрывают. Более того, получить их могут не все.

Таким образом, грамотный выбор налогового режима – важное, но далеко не единственное решение. Анализировать преимущества и недостатки существующих систем следует применительно к реальной обстановке в стране.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.06.2018) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

2. Белоусова А.А. Государственная финансовая поддержка малого предпринимательства // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 3-2 (68-2). – С. 922-925.

3. Грачева Е.Ю., Болтинова О.В.. Бюджетная система и система налогов и сборов Российской Федерации: учебник для магистратуры— М.: ИНФРА-М, 2017. — 271 с.

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ЕДИНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЛОГА

ГЕРМАНОВА ВИКТОРИЯ САМВЕЛОВНА,
доцент
ВОРОНИНА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА
Студентка
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: в данной статье рассматривается сущность единого сельскохозяйственного налога, изучаются особенности его применения, а также основные требования к определению налоговой базы.
Ключевые слова: налог, единый сельскохозяйственный налог, товаропроизводитель, режим, требования, особенности, налогообложение.

FORMATION OF ACCOUNTING INFORMATION ON THE DEFINITION OF THE TAX BASE FOR CALCULATION OF A SINGLE AGRICULTURAL TAX

Germanova Viktoria Samvelovna,
Voronina Anastasia Sergeevna

Annotation: in this article the essence of the single agricultural tax is considered, the features of its application are studied, as well as the basic requirements for determining the tax base.
Key words: tax, single agricultural tax, commodity producer, regime, requirements, features, taxation.

В современном обществе сельское хозяйство является одной из важнейших отраслей экономики, с помощью которой удовлетворяются различные потребности населения. Данная отрасль ввиду наличия кризисных явлений наиболее особенно сильно нуждается в активной поддержке государства. Наиболее эффективным инструментом государственного регулирования является налогообложение.

С 2001 года в Российской Федерации начал действовать специальный налоговый режим для сельскохозяйственных товаропроизводителей - единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). Данный режим налоговый режим представляет собой особый, облегченный, порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате некоторых видов налогов и сборов, которые предусмотрены НК РФ в течение определенного периода времени[1].

Установление специальных режимов налогообложения призвано упростить налоговые взаимоотношения между отдельными категориями налогоплательщиков и государством. Применение ЕСХН направлено на упрощение порядка налогообложения для субъектов сельского хозяйства.

По действующему налоговому законодательству сельскохозяйственные товаропроизводители могут выбрать одну из систем налогообложения: общий режим налогообложения, система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН) или упрощенная система налогообложения (УСН).

Единый сельскохозяйственный налог определяет прибыльность или убыточность деятельности организации. Поэтому информация о ЕСХН и факторах, которые определяют его величину, должна

занимать важное место в системе бухгалтерского и налогового учета[3].

Одним из основных условий введения специального налогового режима для сельскохозяйственных товаропроизводителей является возможность установления и использования единого сельскохозяйственного налога. Для этого объект налогообложения и налоговая база, которые имеют характеристику специальных элементов налогообложения, должны соответствовать следующим требованиям:

1) возможность применения единого подхода к налогообложению для всей группы налогоплательщиков;

2) наличие однородной основной продукции;

3) возможность обеспечения нейтральности единого сельскохозяйственного налога по отношению к экономическим мотивам и показателям экономического роста налогоплательщиков[2].

Сельскохозяйственные организации при переходе на специальный налоговый режим должны уделять особое внимание следующим критериям:

– необходимость государственной поддержки;

– приоритетность для экономики и социально-экономической безопасности страны;

– невозможность или сложность точного учета и контроля со стороны налоговых органов за движением выручки, доходов.

Специальным налоговым режимам посвящен раздел VIII, глава 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных производителей (единый сельскохозяйственный налог)» части второй Налогового кодекса РФ.

Нормы данной главы предусматривают замену уплаты части налогов и сборов, установленных налоговым законодательством, единым налогом, величина которого будет обусловлена свойствами земли, используемой в производственной деятельности. Организации - налогоплательщики ЕСХН освобождаются от уплаты налога на прибыль, налога на добавленную стоимость и налога на имущество[3].

Налогоплательщиками ЕСХН являются различные сельскохозяйственные товаропроизводители - организации и индивидуальные предприниматели, которые производят сельскохозяйственную продукцию, а также оказывают услуги сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства и животноводства.

С 1 января 2017 года к сельскохозяйственным товаропроизводителям, которые могут применять ЕСХН, относятся организации и индивидуальные предприниматели, которые оказывают услуги сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства и животноводства.

Доля дохода от реализации данных услуг должна составлять не менее 70%. Ставка единого сельскохозяйственного налога составляет 6% от величины налогооблагаемой базы. Налоговой базой по ЕСХН является денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов.

В бухгалтерском учете ЕСХН доходы и расходы признаются по методу начисления, т. е. в том периоде, к которому они относятся, независимо от оплаты. В налоговом учете ЕСХН доходы признаются по кассовому методу, а расходы признаются по факту оплаты. Налогоплательщики ЕСХН имеют право уменьшить (но не более, чем на 30%) исчисленную за налоговый период налоговую базу на сумму убытков, полученных ими по итогам предыдущих налоговых периодов применения ЕСХН. Оставшаяся часть убытков может быть перенесена на следующие налоговые периоды, но не более, чем на десять очередных налоговых периодов, которые следуют за тем налоговым периодом, в котором они были получены[1].

Для того, чтобы правильно исчислить единый сельскохозяйственный налог, используется учетная политика ЕСХН. НК РФ не устанавливает специальных требований по ведению налогового учета ЕСХН, за исключением единого правила по исчислению единого сельскохозяйственного налога на основании данных бухгалтерского учета.

Учетная политика для исчисления единого сельскохозяйственного налога состоит из разделов: организация налогового учета ЕСХН и методология определения доходов и расходов ЕСХН[2].

Для учета расчетов по единому сельскохозяйственному налогу к счету 68 «Расчеты по налогам и сборам» в рабочем Плане счетов предусмотрен отдельный субсчет «Расчеты по ЕСХН».

В итоге, можно сделать вывод о том, что в сфере сельского хозяйства налогообложение обладает определенной спецификой, которая обусловлена экономической природой дохода, возникающего в отрасли, так как природно-климатические условия, сезонность производства требуют особого подхода к системе налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Список литературы

1. Официальный сайт «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / URL: http://www.consultant.ru/ (25.05.2018).
2. Российская федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2017), (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018).
3. Астахов, В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебник / В. П. Астахов. – М.: Юрайт, 2016. – 538 с.
4. Толмачев, И. А. Система налогообложения в виде ЕСХН: учебное пособие / И. А. Толмачев. – М.: РОСБУХ, Гросс Медиа, 2016. – 180 с.

УДК 336.22

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОВЕДЕННЫХ ВЫЕЗДНЫХ ПРОВЕРОК НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ УПРАВЛЕНИЯ ФНС ПО ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМУ АВТОНОМНОМУ ОКРУГУ-ЮГРЕ

СОЛОДОВНИКОВА УЛЬЯНА НИКОЛАЕВНА,
доцент
ПОДГОРНЫЙ МАКСИМ АНДРЕЕВИЧ
студент
Югорский государственный университет

Аннотация: В представленной статье изложены основные аспекты организации выездной налоговой проверки. Перечислены все факторы, от которых зависит эффективность выездных налоговых проверок. Детально описана деятельность налоговых органов по выездным проверкам на примере Ханты-Мансийского Автономного округа – Югры, а также был рассчитан уровень результативности выездных налоговых проверок за 2015-2017 год и сделаны соответствующие выводы.
Ключевые слова: налог, выездные налоговые проверки, налоговый контроль, контрольная работа, эффективность налогового контроля.

THE EFFECTIVENESS OF FIELD AUDITS BY THE TAX AUTHORITIES OF MANAGEMENT FNS ACROSS KHANTY-MANSI AUTONOMOUS DISTRICT-YUGRA

Juliana N. Solodovnikova,
Podgorny Maksim Andreevich

Annotation: The article presents the main aspects of the organization of on-site tax audit. All factors on which the effectiveness of on-site tax audits depends are listed. The activity of the tax authorities on on-site inspections is described in detail on the example of the Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug-Ugra, and the level of effectiveness of on-site tax audits for 2015-2017 was calculated and the relevant conclusions were drawn.
Keywords: tax, field tax inspections, tax control, control work, efficiency of tax control.

Налоговый контроль – это специализированный контроль со стороны государственных органов за соблюдением налогового законодательства, правильностью исчислений, полнотой и своевременностью уплаты налогов и обязательных платежей. Его эффективность зависит от уровня собираемости налогов, качества, полноты охвата и периодичности контрольных мероприятий.

Налоговый контроль осуществляется в различных формах, основной из которых является вы-

ездная налоговая проверка, которая, в основном, проводится на территории налогоплательщика. Но бывают случаи, когда налогоплательщик не может предоставить помещение для проведения выездной проверки, и поэтому тогда она проводится по месту нахождения налогового органа.

Проведем анализ дополнительно начисленных платежей по контрольной работе выездных проверок налоговых органов Ханты-Мансийского Автономного округа за 2015-2017 год.

Таблица 1

Анализ дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы по выездным налоговым проверкам за 2015-2017 год.(тыс.руб.)

Дополнительно начислено платежей	2015 год		2016 год		2017 год	
	Сумма	Уд. вес, %	Сумма	Уд. вес,%	Сумма	Уд. вес, %
Налоги	3 520 340	73.7	3 714 097	73.3	7 646 246	84.8
Пени	773 062	16.2	901 731	17.8	1 018 171	11.3
Штрафные санкции	481 272	10.1	451 756	8.9	355 267	3.9
Всего	4 774 674	100	5 067 584	100	9 019 684	100
*источник:https://www.nalog.ru/rn86/related_activities/statistics_and_analytics/forms/6763053/						

Исходя из таблицы 1, можно сказать, что суммы платежей по результатам контрольной работы налоговых органов за 2015-2017 год увеличились. Так в 2017 году этот показатель увеличился на 4 125 906 тыс.руб. по сравнению с 2015 годом. Структурный анализ показал, что удельный вес налогов в общей сумме платежей вырос на 11.1% по сравнению со значением в 2015 году и составил 84.8%. Доля пени, наоборот, снизилась с 16.2% до 11.3%, что указывает на уменьшение количества несвоевременного поступления сумм налогов. Доля штрафных санкций так же за 2015-2017 год уменьшилась на 6.2%. Это объясняется ростом количества выполненных налогоплательщиками своих обязанностей по уплате налоговых платежей в бюджет, по предоставлению деклараций в указанный срок.

Проведем анализ динамики основных показателей по видам налогов по выездным налоговым проверкам на примере налоговых органов Ханты-Мансийского Автономного округа за 2015-2017 год.

Исходя из данных таблицы 2, можно сказать, что по налогу на прибыль организаций число проверок за анализируемый период увеличилось на 155,02%. Платежи в разрезе налогов и пени за данный период выросли на 3 632 273 тыс.руб. и на 43 538 тыс.руб. соответственно. Это объясняется работой по принудительному взысканию задолженностей. Одним из важных результатов работы стало усиление контроля над фиктивной миграцией компаний. Межрегиональная миграция сократилась в 3,5 раза, а задолженность таких организаций на момент перерегистрации снизилась более чем в два раза. Так же платежи в разрезе штрафных санкций снизились на 61 433 тыс.руб. Такой спад указывает на уменьшение числа просроченной уплаты или неуплаты налога на прибыль и платежей-авансов предприятиями.

За рассматриваемые годы количество проверок по НДФЛ увеличилось на 8.5%. Платежи в разрезе налогов, пени и штрафных санкций за 2015-2017 года уменьшились, соответственно, на 60 739 тыс.руб., 17 985 тыс.руб. и 67 516 тыс.руб.. Это обусловлено тем, что временная антикризисная мера о принятии решения по снижению ФОТ, привела к уменьшению НДФЛ.

Показатель по НДС увеличился на 27.6% за 2015-2017 год. Платежи в разрезе налогов, пени и штрафных санкций имели тенденцию роста, соответственно, на 16,9%, 46,02% и 2,6%. Это увеличение обусловлено незаконным включением экономическими субъектами части налога в вычеты и возмещением налога. Эта проблема незаконного вычета НДС с помощью различных схем экономических субъектов, выявлена уже давно и не теряет актуальности в настоящее время. Так же это связано с сокращением количества фирм-однодневок, которые используются для уклонения от уплаты НДС.

Число проверок по налогу на имущество организаций увеличилось на 239 466 тыс.руб.. Платежи в разрезе налогов, пени и штрафных санкций возросли на 29 948 тыс.руб., 1 014 тыс.руб. и 3 618 тыс.руб.. Это обусловлено ростом размера налогового обязательства, количества дней просрочки, не-

своевременной сдачей деклараций.

Таблица 2

Динамика результатов контрольной работы налоговых органов по проверке налогоплательщиков, налоговых агентов по вопросам соблюдения налогового законодательства за 2015-2017 год.

Наименование	Дополнительно начислено платежей	2015 год	2016 год	2017 год	Отклонение, %
Налог на прибыль организаций	Налог	1 288 463	1 178 119	4 920 736	381,9
	Пени	195 627	144 050	239 165	122,2
	Штрафные санкции	148 720	85 713	87 287	58,7
	Количество проверок	2 124 083	1 572 835	5 416 853	255.02
НДФЛ	Налог	470 064	514 157	409 325	87,1
	Пени	158 760	173 616	140 775	88,7
	Штрафные санкции	141 493	86 274	73 977	52,3
	Количество проверок	816 711	947 728	886 135	108.5
НДС	Налог	1 554 875	1 798 370	1 819 150	116,9
	Пени	374 183	532 173	546 395	146
	Штрафные санкции	156 656	202 414	160 663	102,5
	Количество проверок	2 796 369	3 527 439	3 569 033	127.6
Налог на имущество организаций	Налог	113 028	15 493	142 976	126,5
	Пени	24 698	3 922	25 712	104,1
	Штрафные санкции	22 302	6 360	25 920	116,2
	Количество проверок	225 426	98 095	464 892	206.23
Земельный налог	Налог	1 211	4 186	442	36,5
	Пени	311	568	115	36,9
	Штрафные санкции	262	108	63	24,1
	Количество проверок	18 456	79 587	21 927	118.8
Транспортный налог	Налог	2 690	1 724	1 405	52,2
	Пени	391	499	335	85,7
	Штрафные санкции	292	259	122	41,7
	Количество проверок	20 393	23 709	23 614	115.8
НДПИ	Налог	13 824	29 478	266 996	193,1
	Пени	1 178 119	144 050	85 713	7,3
	Штрафные санкции	1 243	3 614	202	16,2
	Количество проверок	909 636	78 505	305 578	33.6
УСН	Налог	9 549	15 487	16 935	177,3
	Пени	2 480	4 781	5003	201,7
	Штрафные санкции	616	2 245	1 613	261,8
	Количество проверок	103 795	150 385	172 182	165.9
ЕНВД	Налог	10 004	638	276	2,7
	Пени	2 890	194	74	2,5
	Штрафные санкции	1 075	29	6	0,5
	Количество проверок	59 622	60 311	55 168	92.5
ПСН	Налог	0	0	0	-
	Пени	0	0	0	-
	Штрафные санкции	0	0	0	-
	Количество проверок	226	322	614	271.7
ЕСХН	Налог	0	210	3,012	-
	Пени	0	88	876	-
	Штрафные санкции	0	12	85	-
	Количество проверок	698	693	6 485	929.1

*источник:https://www.nalog.ru/rn86/related_activities/statistics_and_analytics/forms/6763053/

За рассматриваемый период количество проверок по земельному налогу имело тенденцию роста на 18.8%. Платежи в разрезе налогов, пени и штрафных санкций снизились за этот период, соответственно, на 769 тыс.руб., 196 тыс.руб. и 199 тыс.руб. из-за спада количества нарушений по срокам оплаты налога, выявлений факта занижения налоговой базы.

С 2015 года по 2016 год число проверок по транспортному налогу возросло на 3 316 единиц, но с 2016 года по 2107 год снова уменьшилось на 95 единиц. Платежи в разрезе налогов, пени и штрафных санкций снизились, соответственно, на 1 285 тыс.руб., 56 тыс.руб. и 170 тыс.руб.. Это обусловлено снижением числа нарушения сроков уплаты данного налога, несвоевременной сдачи деклараций в налоговую службу.

Количество проверок по НДПИ за анализируемый 2015-2016 год снизились на 66.41%. Платежи в разрезе налогов изменилось с 13 824 тыс.руб. до 266 996 тыс.руб., а платежи в разрезе пени и штрафных санкций имели тенденцию спада, соответственно, на 2 993 тыс.руб. и на 1 041 тыс.руб.. Это говорит о снижении числа несвоевременно предоставленных деклараций и числа просроченных платежей по налогу.

Число проверок по налогу, взимаемому в связи применением УСН, возросло на 65.9%. Также возросли и платежи в разрезе налогов, пени и штрафных санкций на 7 386 тыс.руб., 2 523 тыс.руб. и 997 тыс.руб.. Такая тенденция обусловлена увеличением наличия просрочки по уплате налога или же тем, что уплата произведена не в полном объеме.

За 2015-2017 год количество проверок по ЕНВД снизилось на 7.5%. Платежи в разрезе налогов, пени и штрафных санкций также снизились на 9 728 тыс.руб., 2 816 тыс.руб. и 1 069 тыс.руб.. Это обусловлено уменьшением количества несвоевременно предоставленных деклараций и количества просроченных платежей по налогу.

Число проверок по налогу, взимаемому в связи с применением ПСН, увеличилось на 388 единиц. Другие показатели равны 0,значит, никаких нарушений выявлено не было.

За данный период количество проверок по ЕСХН резко возросло на 3 787 единиц. Платежи в разрезе налогов, пени и штрафных санкций тоже увеличились, соответственно, на 2 802 тыс.руб., 788 тыс.руб. и 73 тыс.руб.. Такая ситуация могла возникнуть из-за несвоевременного начисление авансового платежа, вовремя не уплаченного налога по итогам года или из-за задержки с сдачей декларации.

Проведем анализ и рассчитаем уровень эффективности выездных налоговых проверок на примере налоговых органов Ханты-Мансийского Автономного округа за 2015-2017 год.

Таблица 3

Расчет уровня результативных выездных налоговых проверок за 2015-2017 год.

Наименование	2015 год	2016 год	2017 год	Отклонение, %
Количество ВНП, ед.	365	417	342	93.7
Количество проверок, выявивших нарушения, ед.	361	415	342	94.7
Результативность, %	98.9	99.5	100	101.1
*источник:https://analytic.nalog.ru/portal/passport.htm#ru-RU				

Из данных таблицы 3 можно отметить, что число выездных налоговых проверок за 2015-2017 год уменьшилось на 6.3%, как и число тех, которые выявили нарушения - на 5.3%. Эффективность выездных налоговых проверок налоговыми органами данного округа имеет высокий уровень. Уровень результативности за весь анализируемый период составляет – 98.9%, 99.5%, 100%.

Проведя анализ контрольной работы налоговых органов по выездным налоговым проверкам за 2015-2017 год, следует отметить, что:

1. эффективность выездных налоговых проверок налоговыми органами данного округа имеют высокий уровень. Поскольку уровень результативности за все 3 года составляет – 98.9%, 99.5%, 100%;

2. суммы дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы выездных проверок налоговых органов за 2015-2017 год увеличился на 4 125 906 тыс.руб. А удельный вес нало-

гов в общей сумме платежей вырос на 11.1% за этот период. Доля пени и штрафных санкций, наоборот, снизились, соответственно, на 4.9% и на 6.2%.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, Части 1 и 2. – М: Проспект [Текст], 2015. – 832 с.
2. Отчет ФНС – Мишустин М.В. //Об итогах работы налоговых органов // 2016г.
3. Официальный сайт налоговой службы Российской Федерации: [Электронный ресурс].URL: https://www.nalog.ru
4. Отчет по форме № 2-НК по состоянию на о1.о1.2018:[Электронный ресурс].URL:https://www.nalog.ru/rn86/related_activities/statistics_and_analytics/forms/6763053/
5. Отчет по форме № 2-НК по состоянию на о1.о1.2017:[Электронный ресурс].URL:https://www.nalog.ru/rn86/related_activities/statistics_and_analytics/forms/6061774/
6. Отчет по форме № 2-НК по состоянию на о1.о1.2016:[Электронный ресурс].URL:https://www.nalog.ru/rn86/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5563163

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

УДК 324

ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ВЫБОРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЮРИН ЮРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ
магистрант гр. ИБМ4-48 (м),
МГТУ им. Н.Э. Баумана, г. Москва

Аннотация:В настоящей статье анализируется особенности системы выборов в Российской Федерации. Рассматриваются различные стороны отечественного избирательного процесса, который регулирует деятельность субъектов публично-правовых отношений по формированию легитимных органов публичной власти различных уровней. Показывается, как через избирательный процесс реализуются конституционные права граждан участвовать в управлении государством непосредственно и через избираемые ими органы.
Ключевые слова: выборы, прямая демократия, избирательный процесс, организация выборов, ЦИК, избирательное право, избирательная система, участковая избирательная комиссия.

Избирательное право, являясь совокупностью конституционно-правовых норм, образует важную составную часть конституционного права Российской Федерации, один из наиболее значимых его институтов, и регулирует такие общественные отношения, которые складываются, при выборах Президента Российской Федерации, депутатов законодательных (представительных) органов власти Федерации и её субъектов, а также при выборах в исполнительные органы власти и органы местного самоуправления [1].

Однако термин «избирательное право» используется не только для обозначения одного из конституционно-правовых институтов, но и как название одного из субъективных прав российских граждан. В этом случае необходимо различать активное избирательное право – право избирать, т.е. право граждан Российской Федерации участвовать в выборах в органы государственной власти и выборные органы местного самоуправления; пассивное избирательное право – право избираться, т.е. право граждан Российской Федерации быть избранными в органы государственной власти и в выборные органы местного самоуправления [2]. Избирательное право Российской Федерации имеет свои источники. Ими являются нормативные акты, в которых содержатся конституционно-правовые нормы, определяющие порядок проведения выборов. К числу таких источников относятся:

1) Конституция Российской Федерации [3], конституции республик в составе Российской Федерации; уставы краёв, областей, городов федерального значения, автономных областей, автономных округов;

2) Федеральный конституционный закон от 10 октября 1995 г. №2-ФКЗ «О референдуме Российской Федерации» [4];

3) Федеральные законы, а также законы субъектов Российской Федерации, подробно регламентирующие организацию и порядок выборов в различные органы государственной власти и органы местного самоуправления:

• Федеральный закон Российской Федерации от 19 сентября 1997 г. №124-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в

референдуме граждан Российской Федерации» [5];

• Федеральный закон Российской Федерации от 26 ноября 1996г. №138- ФЗ «Об обеспечении конституционных прав граждан Российской Федерации избирать и быть избранными в органы местного самоуправления» [6];

• Федеральный закон Российской Федерации от 31 декабря 1999г. №228- ФЗ «О выборах президента Российской Федерации» [7];

• Федеральный закон от 18.05.2005 № 51-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2005 № 21 Ст. 1919 [8];

• другие законы;

4) указы и распоряжения Президента Российской Федерации, акты глав администраций и других руководителей исполнительных органов субъектов Российской Федерации по вопросам организации и проведения выборов.

Некоторые вопросы избирательного процесса регулируются постановлениями Государственн Думы и Центральной избирательной комиссии.

Демократические свободные выборы в органы государственной власти и в выборные органы местного самоуправления Российской Федерации являются высшим непосредственным выражением принадлежащей народу власти. Государство гарантирует свободные волеизъявление граждан на выборах путём защиты демократических принципов и норм избирательного права. Гражданин Российской Федерации участвует в выборах на основе всеобщего равного и прямого избирательного права при тайном голосовании.

Участие гражданина Российской Федерации в выборах является добровольным. Никто не вправе оказывать воздействие на гражданина Российской Федерации с целью принудить его к участию или неучастию в выборах, а также на его свободное волеизъявление [9].

Гражданин Российской Федерации, проживающий за её пределами, обладает всей полнотой избирательных прав. Дипломатические и консульские учреждения Российской Федерации обязаны оказывать содействие гражданину Российской Федерации в реализации избирательных прав, установленных законом.

Гражданин Российской Федерации, достигший 18 лет, вправе избирать, а по достижении возраста, установленного Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, законами и иными нормативными правовыми актами законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации, – быть избранным в органы государственной власти в выборные органы местного самоуправления.

Гражданин Российской Федерации может избирать и быть избранным независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям.

Не имеют права избирать и быть избранными граждане, признанные судом недееспособными, или граждане, содержащиеся в местах лишения свободы по приговору суда.

Законами и иными нормативными правовыми актами законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации могут устанавливаться дополнительные условия приобретения гражданином Российской Федерации пассивного избирательного права, связанные с достижением им определённого возраста или со сроком его проживания на определённой территории Российской Федерации (соответственно уровню проводимых выборов). Устанавливаемый минимальный возраст кандидата не может превышать 21 года при выборах в законодательные (представительные) органы государственной власти субъектов Российской Федерации, 30 лет при выборах главы исполнительного органа государственной власти (Президента) субъекта Российской Федерации и 21 года при выборах главы местного самоуправления. Сроки обязательного проживания на указанной территории не могут превышать одного года.

Ограничения, связанные со статусом депутата, в том числе с невозможностью находиться на государственной службе, заниматься другой оплачиваемой деятельностью, устанавливаются Консти-

туцией Российской Федерации, федеральными законами, законами и иными нормативными правовыми актами законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации.

Избиратели участвуют в выборах в Российской Федерации на равных основаниях.

Избиратель голосует на выборах в Российской Федерации «за» или «против» кандидатов (списка кандидатов) непосредственно.

Голосование на выборах в Российской Федерации является тайным, то есть исключающим возможность какого-либо контроля за волеизъявлением избирателя.

Под избирательной системой в Российской Федерации понимается порядок выборов Президента Российской Федерации, депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, иные федеральные государственные органы, предусмотренные Конституцией Российской Федерации и избираемые непосредственно гражданами Российской Федерации в соответствии с федеральными законами, порядок, используемый при выборах в органы государственной власти субъектов Российской Федерации, а также при выборах в органы местного самоуправления, проводимых в соответствии с федеральными законами, законами и иными нормативными правовыми актами законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Федерации.

Этот порядок определяется конституционно-правовыми нормами, которые в своей совокупности образуют избирательное право. Следовательно, избирательная система и избирательное право тесно связаны между собой, хотя отождествлять их нельзя.

Избирательная система и избирательное право Российской Федерации базируются на основных гарантиях избирательных прав граждан Российской Федерации, обеспечивающих свободное волеизъявление граждан на выборах. Ядром этих гарантий являются принципы проведения выборов в Российской Федерации.

Голосование на выборах в Российской Федерации проводится в один из выходных дней, обычно в воскресенье. Исключения в установлении дня голосования могут быть предусмотрены федеральными законами, законами и иными нормативными правовыми актами законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации [6].

О времени и месте голосования участковые избирательные комиссии обязаны оповестить избирателей не позднее чем за 20 дней до дня его проведения через средства массовой информации.

Избирателю, который в течение 15 дней до дня выборов включительно по тем или иным причинам будет отсутствовать по месту своего жительства и не сможет прийти на избирательный участок, на котором он включён в список избирателей, должна быть предоставлена возможность проголосовать досрочно, путём заполнения избирательного бюллетеня в помещении окружной или участковой избирательной комиссии. Избирательная комиссия обязана при этом обеспечить тайну голосования, исключить возможность искажения волеизъявления избирателя, обеспечить сохранность избирательного бюллетеня и учёт голоса избирателя при установлении итогов голосования.

Голосование производится путём нанесения избирателем в избирательном бюллетене какого-либо знака в квадрате (квадратах), относящемся к кандидату (кандидатам) или списку кандидатов, в пользу которых сделан выбор, либо к позиции «против всех кандидатов (списков кандидатов)».

По закону каждый избиратель должен голосовать лично, голосование за других лиц не допускается, но практика показывает, что существуют нарушения закона и иногда (вне закона) разрешается проголосовать родственникам. Этому служит пример выборов в Московскую Городскую Думу в 2001 году. Известен случай, когда на избирательном участке было разрешено матери проголосовать по паспорту дочери [10].

Избирательные бюллетени выдаются избирателям, включённым в список избирателей, по Предъявлению паспорта или иного документа, удостоверяющего их личность. Участковая избирательная комиссия обязана обеспечить всем избирателям возможность участвовать в голосовании, в том числе лицам, которые по состоянию здоровья либо по другим уважительным причинам не могут прибыть в помещение для голосования. В этих целях у участковой избирательной комиссии должно быть необходимое количествопереносных избирательных ящиков, которое

определяется решением окружной избирательной комиссии. Заявление о предоставлении возможности проголосовать вне помещения для голосования должно быть подтверждено избирателем в письменной форме по прибытии к нему членов участковой избирательной комиссии. Члены участковой избирательной комиссии, выезжающие по заявлениям, получают под роспись избирательные бюллетени в количестве, соответствующем числу заявлений. Количество заявлений избирателей, использованных и возвращённых избирательных бюллетеней отмечается в отдельном акте. Данные об избирателях, проголосовавших вне помещения для голосования, дополнительно вносятся в список. При проведении голосования вне помещения для голосования вправе участвовать наблюдатели. Организация голосования вне помещения для голосования должна исключать возможность нарушения избирательных прав гражданина, а равно искажение волеизъявления избирателя.

Избирательные бюллетени заполняются избирателем в специально оборудованных кабине или комнате, в которых не допускается присутствие иных лиц. Избиратель, не имеющий возможности самостоятельно заполнить бюллетень, вправе воспользоваться для этого помощью другого лица, не являющегося членом участковой избирательной комиссии или наблюдателем. Избирательный бюллетень должен содержать печать участковой избирательной комиссии или подписи не менее двух её членов. Получение избирательного бюллетеня избиратель удостоверяет своей подписью в списке избирателей.

Заполненные избирательные бюллетени опускаются избирателями в избирательные ящики, которые должны находиться в поле зрения членов участковой избирательной комиссии и наблюдателей. Член участковой избирательной комиссии немедленно отстраняется от участия в её работе, а наблюдатель удаляется из помещения для голосования, если они нарушают тайну голосования или пытаются повлиять на волеизъявление избирателя. Решение об этом принимается участковой избирательной комиссией.

Подсчёт голосов избирателей осуществляется членами участковойизбирательной комиссии с правом решающего голоса на основе поданных избирателями избирательных бюллетеней. При подсчёте голосов избирателей участковая избирательная комиссия признаёт недействительными избирательные бюллетени, по которым невозможно установить волеизъявление избирателей, а также избирательные бюллетени неустановленной формы. Члены участковой избирательной комиссии подсчитывают и заносят в протоколы об итогах голосования следующие данные:

- число зарегистрированных избирателей и число избирателей, дополнительно внесённых в список;
- число избирательных бюллетеней, полученных участковой избирательной комиссией;
- число избирательных бюллетеней, выданных избирателям на избирательном участке в день голосования;
- число погашенных избирательных бюллетеней;
- число избирательных бюллетеней, поданных избирателями, проголосовавшими досрочно;
- число избирательных бюллетеней, поданных избирателями, проголосовавшими на дому;
- число избирательных бюллетеней, содержащихся в избирательных ящиках;
- число действительных избирательных бюллетеней;
- число избирательных бюллетеней, признанных недействительными;
- число голосов избирателей, поданных за каждую из позиций, содержащихся во всех избирательных бюллетенях, включая и позицию «против всех кандидатов (списков кандидатов)».

При принятии решения о признании избирательного бюллетеня недействительным участковая избирательная комиссия указывает на его оборотной стороне причины его недействительности. Эта запись подтверждается подписями не менее трёх членов участковой избирательной комиссии. Избирательные бюллетени неустановленной формы при определении числа избирателей, принявших участие в голосовании, из подсчёта исключаются.

В целях исключения возможности фальсификации итогов голосования подсчёт голосов избирателей начинается сразу после окончания времени голосования и проводится без перерыва до установления итогов голосования, о которых должны быть извещены все члены участковой

избирательной комиссии, а также наблюдатели, представляющие кандидатов, избирательные объединения, и иностранные (международные) наблюдатели.

После подсчёта голосов избирателей участковая избирательная комиссия заполняет в двух экземплярах протокол об итогах голосования. При подписании протокола об итогах голосования члены участковой избирательной комиссии, не согласные с его содержанием, вправе составить особое мнение, прилагаемое к протоколу, о чём в протоколе делается соответствующая запись.

По требованию любого члена участковой избирательной комиссии или наблюдателя участковая избирательная комиссия обязана предоставить им заверенную копию протокола об итогах голосования.Один экземпляр протокола участковой избирательной комиссии об итогах голосования после подписания его всеми присутствующими членами участковой избирательнойь комиссии с правом решающего голоса немедленно направляется в вышестоящую избирательную комиссию.

На основании подлинных протоколов участковых, территориальных (районных, городских и других) избирательных комиссий путём сложения содержащихся в них данных окружная избирательная комиссия в соответствии с федеральными законами, законами и иными нормативными правовыми актами законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации устанавливает результаты выборов по избирательному округу. Члены окружной избирательной комиссии с правом решающего голоса устанавливают результаты выборов лично. О результатах выборов по избирательному округу составляется протокол, который подписывается всеми присутствующими членами окружной избирательной комиссии с правом решающего голоса. Окружная избирательная комиссия признаёт выборы недействительными, если допущенные при проведении голосования или установлении итогов голосования нарушения не позволяют с достоверностью установить результаты волеизъявления избирателей. По требованию любого члена окружной избирательной комиссии или наблюдателя окружная избирательная комиссия предоставляет им возможность ознакомиться с протоколом о результатах выборов и снять с него копию в помещении окружной избирательной комиссии. Копия протокола заверяется окружной избирательной комиссией.

Установление итогов голосования и результатов выборов в избирательных комиссиях всех уровней осуществляется в присутствии наблюдателей, представляющих кандидатов и избирательные объединения, а также иностранных (международных) наблюдателей. При подписании протокола о результатах выборов члены окружной избирательной комиссии, не согласные с содержанием протокола, вправе составить особое мнение, прилагаемое к протоколу, о чём в протоколе делается соответствующая запись. Вся документация избирательных комиссий всех уровней, включая избирательные бюллетени, подлежит хранению в течение сроков, установленных федеральными законами, законами и иными нормативными правовыми актами законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации. При этом устанавливаемые сроки хранения избирательных бюллетеней не могут быть менее одного года, а протоколов избирательных комиссий – менее одного года со дня объявления даты следующих выборов.

Итоги голосования по каждому избирательному участку, результаты выборов по избирательному округу в объёме данных, содержащихся в протоколе соответствующей избирательной комиссии и непосредственно нижестоящих избирательных комиссий, должны предоставляться для ознакомления любому избирателю, кандидату, наблюдателю и представителю средств массовой информации.

Избирательный процесс регулирует деятельность субъектов публично-правовых отношений по формированию легитимных органов публичной власти различных уровней (органов государственной власти, местного самоуправления, а в некоторых случаях – органов территориального общественного самоуправления). Избирательный процесс позволяет обеспечить связь непосредственной демократии с представительной. Через избирательный процесс реализуются конституционные права граждан участвовать в управлении государством непосредственно и через избираемые ими органы [11].

Избирательный процесс – один из основных институтов избирательного права, являющегося подотраслью конституционного права. Он включает правовые нормы, закреплённые Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, конституциями (уставами) и законами субъектов РФ,иными нормативными правовыми актами, важнейшими из которых являются акты, принимаемые

избирательными комиссиями. При этом акты ЦИК РФ по своему характеру должны быть отнесены к числу ведомственных актов, а акты остальных избирательных комиссий – локальных. В соответствии с этим определяется их место в системе правового регулирования избирательного процесса и юридическая сила.

Список литературы

1 Захарова И.В., Кокотова А.Н. Избирательное право Российской Федерации: учебник для магистров. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2013 441 с.

2 Байтин М.И. Сущность права. М., 2005 544 с.

3 Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]// Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения 09.06.2018).

4 Федеральный конституционный закон от 10 октября 1995 г. №2-ФКЗ «О референдуме Российской Федерации».

5 Федеральный закон от 06.12.1994 № 56-ФЗ «Об основных гарантиях Избирательных прав Граждан Российской Федерации»// Собрание законодательства Российской Федерации. 1994 № 33 Ст. 3406

6 Федеральный закон Российской Федерации от 26 ноября 1996г. №138- ФЗ «Об обеспечении конституционных прав граждан Российской Федерации избирать и быть избранными в органы местного самоуправления».

7 Федеральный закон от 31.12.1999 № 228-ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения 09.06.2018).

8 Федеральный закон от 18.05.2005 № 51-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2005 № 21 Ст. 1919

9 Малько А.В. Теория государства и права. М., 2012 400 с.

10 Колюшин Е.И. Выборы и избирательное право в зеркале судебных решений. М.: Инфра-М, Норма, 2010 384 с.

11 Федеральный закон от 12.06.2002 № 67-ФЗ (ред. от 02.11.2013) «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения 09.06.2018).

УДК 662.35

ОСОБЕННОСТИ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БЕЗДЫМНЫХ ПОРОХОВ

ЛУЗАН ИЛЬЯ ВАЛЕРЬЕВИЧ
магистрант гр. ИБМ4-48 (м)
МГТУ им. Н.Э. Баумана, г. Москва

Аннотация: в настоящей статье анализируется эволюция бездымного пороха с точки зрения ресурсного обеспечения. Под ресурсным обеспечением автор подразумевает не только сырьё – необходимые вещества в виде возобновляемых источников и полезных ископаемых для изготовления пороха, но и технологии, которые позволят их производить путём сложной переработки.
В настоящее время производство бездымных порохов в нашей стране полностью зависит от сторонних факторов – сырьё, технологические и производственные возможности находятся на территориях других государств – а это вопрос национальной безопасности.
Необходимо срочно разрабатывать или выявлять новые технологии по производству отечественной целлюлозы соответствующего качества и, на их основе, строить новые отечественные производства, которые позволят полностью удовлетворить внутренние потребности в необходимых ресурсах.
Ключевые слова: бездымный порох, целлюлоза, нитроцеллюлоза, хлопок, древесина, ресурсное обеспечение, национальная безопасность, пороховая промышленность.

FEATURES OF RESOURCE SECURITY DOMESTIC SMOKELESS GUNPOWDER

Luzan, Ilya V.

Abstract: this article analyzes the evolution of smokeless gunpowder in terms of resource provision. Under the resource provision, the author means not only raw materials – the necessary substances in the form of renewable sources and minerals for the manufacture of gunpowder, but also technologies that will allow them to be produced through complex processing.
At present, the production of smokeless gunpowder in our country is completely dependent on third – party factors – raw materials, technological and production capabilities are in the territories of other States-and this is a matter of national security.
There is an urgent need to develop or identify new technologies for the production of domestic pulp of appropriate quality and, on their basis, to build new domestic production, which will fully meet domestic needs for the necessary resources.
Keywords: smokeless powder, cellulose, nitrocellulose, cotton, wood, resource provision, national security, powder industry.

Боеспособность Российской армии зависит, в т.ч. от обеспечения её в достаточном количестве взрывными веществами, порохами и твёрдыми ракетными топливами, являющимися продуктами спецхимии, которые чаще всего имеют критические сроки хранения.

Начиная с 2013 года на многих заседаниях Совета по технической химии и новым материалам коллегии Военно-промышленной комиссии РФ (ВПК) большое внимание уделялось вопросам обеспечения отечественным целлюлозным сырьём, производства нитратов целлюлозы для пороховой промышленности, которые уже тогда считались проблемными.

Природное хлопковое и древесное сырьё, содержащее альфа-целлюлозу, является штатным материалом, используемым для получения нитроцеллюлозы различной степени нитрации, из которых производят как широкий спектр пироксилиновых, баллиститных сферических порохов и баллиститных твёрдых ракетных топлив, так и продукцию гражданского назначения для различных отраслей народного хозяйства.

На рис. 1 изображена эволюция [1] бездымного и алюминиевого порохов – небольшая ветвь на рисунке. С этого момента дальнейшая эволюция бездымного пороха шла в направлении военного использования. Для исследования и производства бездымных порохов всегда имелись неограниченные ресурсы.

Основой бездымных порохов является нитроцеллюлоза, которая производится из целлюлозы [2] путём нитрования. А целлюлоза, в свою очередь, может быть изготовлена из различных ресурсов, но основными за последнее столетие являлись хлопок [3] и древесина [4, 5]. В конце XIX века для большинства стран мира основным поставщиком хлопка являлась Индия, а СССР имел свою ресурсную базу – Узбекистан.

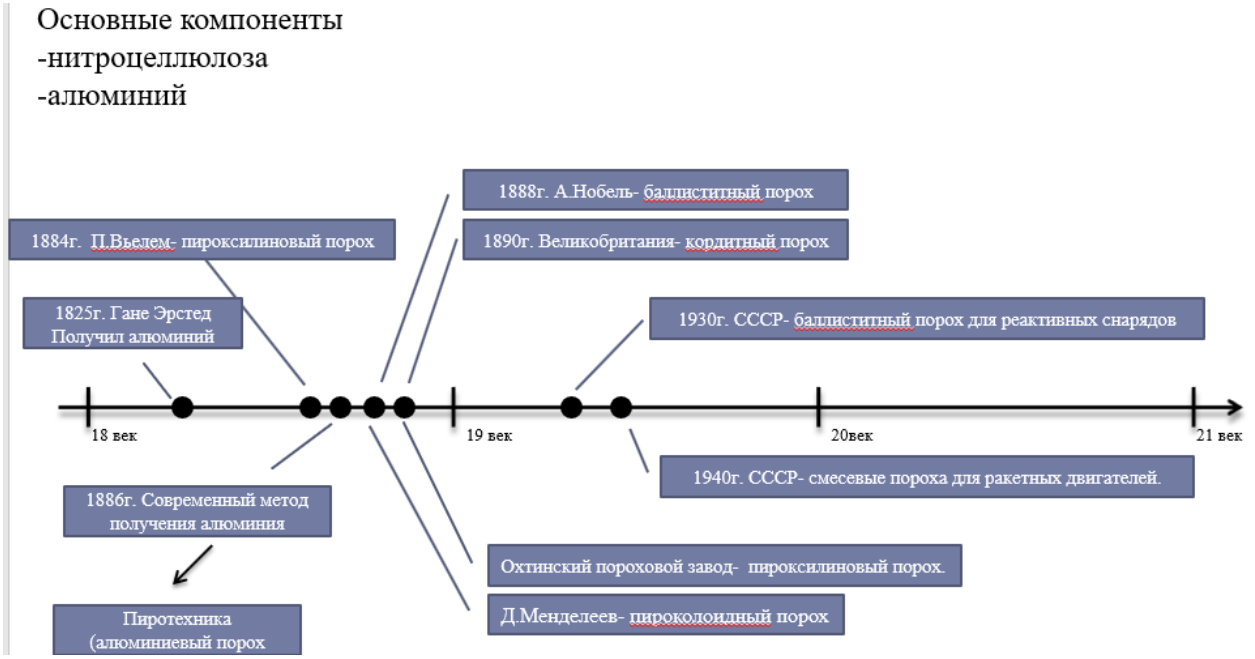


Рис. 1. Эволюция пороха (бездымный порох)

Впервые пироксилиновый (бездымный) порох был получен во Франции [6] П. Вьелем в 1884 г., баллиститный порох – в Швеции Альфредом Нобелем в 1888 г., кордитный порох – в Великобритании в конце XIX века. Примерно в то же время (1887-1891 гг.) в России Дмитрий Менделеев разработал пироколлодийный порох, а группа инженеров Охтинского порохового завода – пироксилиновый порох.

В 30-х годах XX века в СССР впервые были созданы заряды из баллиститного пороха для реактивных снарядов, успешно применявшихся войсками в период Великой Отечественной войны (реактивные системы залпового огня). Смесевые пороха для ракетных двигателей были разработаны только в конце 1940-х годов [7].

Начиная с 50-х годов прошлого века дальнейшая эволюция порохов ведётся в направлении оптимизации известных составов и создания новых рецептур порохов специального назначения, улучшения или акцентирования их основных характеристик, совершенствования технологических процессов, оптимизация экономических показателей.

На рис. 2 изображена современная классификация порохов [8] с указанием их примерного состава и ресурсного обеспечения.

Рис. 2. Классификация отечественных порохов (основные компоненты и их источники)

Различают два вида пороха: смесевые (в том числе самый распространённый – дымный, или чёрный порох [9]) и нитроцеллюлозные (т.н. бездымные пороха). Порох, применяемый в ракетных двигателях, называют твёрдым ракетным топливом. Основу дымных порохов составляют сера, калийная селитра и уголь. Основу нитроцеллюлозных порохов составляют нитроцеллюлоза и пластификатор. Помимо основных компонентов, эти пороха содержат различные добавки.

Анализируя состав дымных порохов видно, что все ингредиенты, производятся отечественной промышленностью и из отечественного сырья, которые имеются практически в неограниченном количестве.

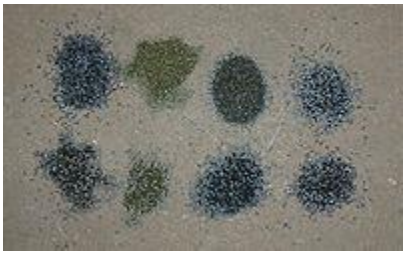


Рис. 3 Порошок нитроцеллюлозы различных сортов

В отличие от долгого времени использовавшегося дымного (чёрного) пороха, сегодня получили широкое распространение нитроцеллюлозные пороха (рис. 3), так называемые бездымные пороха. Главным преимуществом этого вида пороха является бóльший КПД и отсутствие дыма, особенно мешающего обзору стрелка после выстрела.

По составу и типу пластификатора (растворителя) нитроцеллюлозные пороха делятся на: пироксилиновые [10], баллиститные и кордитные.

Они применяются для изготовления современных взрывчатых веществ, порохов, пиротехнических изделий и для подрыва (инициирования) других взрывчатых веществ, то есть в

качестве детонаторов. Таким образом, в современных образцах вооружения в качестве «топлива» в основном используют бездымный порох.

Анализируя состав бездымных порохов видно, что все ингредиенты, производятся отечественной промышленностью и из отечественного сырья, которые имеются практически в неограниченном количестве, кроме целлюлозы [11].

Нитроцеллюлоза для пороховой промышленности производится путём нитрации целлюлозы. В свою очередь целлюлоза может производиться из различных ресурсов (хвойные породы дерева, лён, конопля, мискантус, тростник и др.), но последние два десятилетия практически всё производство основано на переработке хлопка. Хлопок как сырьё в нашей стране отсутствует (в основном Узбекистан и немного Казахстан), практически нет и самого производства целлюлозы (в основном Узбекистан – Ферганский целлюлозный завод, и Казахстан – Чимкентский целлюлозный завод). Всё это делает нашу пороховую промышленности опасно зависимой от чужих ресурсов, и чужого производства.

Современная политико-экономическая ситуация в мире характеризуется крайней нестабильностью и непредсказуемостью. Нашу страну и российских предпринимателей постоянно безапелляционно обвиняют то в одном, то в другом. Это приводит к появлению всё новых и новых санкций.Нередки случаи расторжения договорных отношений в одностороннем порядке без объяснения причин.

В свете текущей мировой обстановки, непрекращающегося политического давления на нашу страну и, как следствие, многочисленных пока локальных конфликтов, ресурсы и технологии для производства боеприпасов становятся объектом пристального изучения специалистами, в том числе и манипуляций.

В настоящее время достоверно неизвестно по какой причине собственные производственные мощности Советского Союза, которые полностью удовлетворяли потребность пороховой промышленности в целлюлозе, полностью исчезли, а именно:

6 заводов (Волошский целлюлозный завод, Кайский целлюлозный завод, Архангельский ЦБК и др.), технологии которых были основаны на переработке хвойных пород древесины (фактически неограниченный ресурс для нашей страны) – общая производительность 20 тыс. тон в год;

5 заводов (Горьковский завод «Байкал», Кемеровское ПО «Прогресс», Рошальский химический комбинат, и др.), технологии которых были основаны на переработке отечественного хлопка (Узбекистан был частью нашего государства) – общая производительность 80 тыс. тон в год.

В 90-е годы прошлого века, во время колоссальных трансформаций в нашей стране, с одной стороны, хлопковые территории (Узбекистан, Казахстан) стали самостоятельными государствами, а с другой стороны все предприятия по производству целлюлозы из хвойных пород древесины по разным поводам были закрыты, а технологические линии безвозвратно утеряны.

Особое внимание необходимо обратить на следующий факт. В настоящее время Англия имеет эксклюзивный договор с Узбекистаном на поставку всего хлопка сроком на 50 лет, т.е. Англия осуществляет полный контроль за сырьём по объёмам, срокам и цене. С учётом того, что Англия, на сегодняшний день, является основным публичным оппонентом к нашей стране, в любой момент хлопок может стать предметом торга, или вообще запрета на поставку. И если без хлопковых трусов и рубашек наша страна сможет пережить, найдя альтернативные решения, то без обеспечения пороховой промышленности целлюлозой – это уже вопрос национальной безопасности.

На сегодняшний день альтернативный хлопок из других регионов является крайне сомнительным для масштабов отечественной пороховой промышленности, и в настоящей работе на рассматривался.

Стоит учитывать и то обстоятельство, что на сегодняшний день стоимость и качество целлюлозы из хлопка, поставляемой основными поставщиками – Чимкентским целлюлозным заводом (Казахстан) и Ферганским целлюлозным заводом (Узбекистан), за последние два года существенно изменились в худшую сторону.

Наблюдается разброс таких показателей, как смачиваемость, динамическая вязкость, присутствуют инородные включения и пыль в целлюлозе, что сказывается на однородности физико-химических и баллистических характеристик порохов.

Для стабильного сырьевого обеспечения производства нитратов целлюлозы ВПК рекомендовалась необходимость развития базы на основе альтернативных отечественных источников сырья, в первую очередь, из льна, а в последнее время и конопли. Содержание альфа-целлюлозы в льне и конопле достигает 73-80%, в волокне хлопчатника содержится до 94% альфа-целлюлозы, в древесине различных пород целлюлозы содержится значительно меньше – 49-58%.

Но здесь необходимо учитывать и тот факт, что отечественная промышленность не имеет технологических мощностей для производства целлюлозы, пригодной для пороховой промышленности.

Однако, в случае со льном и коноплёй надо понимать, что такие факторы, как сезонность, урожайность, стоимость получения исходного сырья для дальнейшей переработки и нитрования могут негативно сказаться на качестве и стоимости конечного продукта. Хотя стоимость льняной целлюлозы будет на уровне хлопковой целлюлозы.

Необходимо срочно разрабатывать или выявлять новые технологии по производству отечественной целлюлозы соответствующего качества и, на их основе, строить новые отечественные производства, которые позволят полностью удовлетворить внутренние потребности в целлюлозе, в т.ч. и для пороховой промышленности, и начать поставки целлюлозы различного качества на мировые рынки. При этом, в мобилизационные моменты, эти производства смогут в кратчайший срок, в результате перенастройки технологического процесса, перейти на выпуск целлюлозы соответствующего качества, удовлетворяющего и пороховую промышленность.

Список литературы

1. Горст А.Г., «Пороха и взрывчатые вещества» – М.: Оборонгиз, 1957.
2. ГОСТ 5143. Производство целлюлозы различного назначения для нитрования.
3. ГОСТ 595-79. Целлюлоза хлопковая.
4. ГОСТ В 13891-68. Древесная целлюлоза в форме рулонной бумаги.
5. ГОСТ В 5143-65. Древесная целлюлоза в виде жгутиков.
6. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%80%D0%BE%D1%85 (дата обращения 12.04.2018 г.).
7. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B8%D1%82%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BB%D0%BB%D1%8E%D0%BB%D0%BE%D0%B7%D0%B0 (дата обращения 13.04.2018 г.).
8. Порох//Объекты военные – Радиокомпас/ [под общ. ред. Н.В. Огаркова]. – М.: Военное изд-во М-ва обороны СССР, 1978.
9. ГОСТ 1028-79. Дымный порох.
10. ОСТ В 84-2373. Пироксилин марки 1Пл.
11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru. (Дата обращения: 07.06.2018).

УДК 005

ВЗАИМОСВЯЗЬ И РАЗГРАНИЧЕНИЕ КОНЦЕПЦИЙ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

НОВИКОВА ЮЛИЯ ОЛЕГОВНА,
к.и.н., доцент
ЯШУКОВ АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ
студент
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

Аннотация: в статье рассматривается взаимосвязь и разграничение концепций маркетинга и логистики, механизм взаимодействия логистики и маркетинга и производства. Также рассматривается теория планирования маркетинга, функции развертывания качества Quality Function Deployment.
Ключевые слова: взаимосвязь, логистика, анализ.

INTERCONNECTION AND DELIMITATION OF MARKETING AND LOGISTICS CONCEPTS

Novikova Yuliya Olegovna,
Yashukov Andrey Alexeevich

Abstract: the article deals with the interconnection and demarcation of marketing and logistics concepts, the mechanism of interaction between logistics and marketing and production. Also considered is the theory of marketing planning, the function of deploying quality Quality Function Deployment.
Key words: economic security, methods of assessment, analysis.

В настоящее время организациям, которые занимаются предпринимательской деятельностью, чтобы эффективно реализовывать свою продукцию на рынках и достигать свою главную цель - получение прибыли с минимальными издержками при производстве, нужно иметь хорошо выстроенный механизм взаимодействия логистики и маркетинга и производства. Три данных элемента, являются базисом для успешной предпринимательской деятельности.

Маркетинг и логистика в данном механизме, представляют собой две равноправные концепции с едиными конечными целями, но различным инструментарием и предметом интересов. Предприятия, опирающиеся в своей предпринимательской деятельности только на маркетинговую концепцию, осознают необходимость создания соответствующей системы логистики, а в дальнейшем совершенствовать ее, повышая качество логистических процессов [1, с. 57].

Взаимодействие механизма маркетинга и логистики можно рассмотреть в популярной теории планирования маркетинга. Данная теория основана на четырех элементах, которые связывают между собой логистику и маркетинг и от которых зависит успешность маркетинговой политики:

– Цена - на цену продукции влияет стоимость транспортировки, складирование и прочие логистические издержки.

– Продукт - при создании готового продукта, логистика помогает в поставке материалов для производства, его хранения и создания упаковки, которая выполняет свою функцию по сохранности товара, и которая будет нравиться клиентам.

– Место - маркетинговое направление занимается разработкой и определением места реализации товара, логистика призвана обеспечивать точные и своевременные поставки к этому месту сбыта продукции.

– Продвижение - при рекламе и раскрутке товара, рекламная продукция должна своевременно доставляться на места развертывания рекламной компании.

На предприятии отделы логистики и маркетинга в результате своей деятельности, достигают коммерческих целей компании, путем установления слаженной системы сбыта и выборе партнеров, другими словами, выстраивают эффективные каналы товародвижения, которые помогут устранить проблемы внешнего и внутреннего характера. Именно в процессе сбыта наиболее ярко выражен процесс взаимодействия двух направлений.

Благодаря маркетингу определяется какой вид товара и кому будет продаваться, продвижение данного товара на рынке, а логистика помогает наладить поставки данной продукции. Логистические операции, связанны с тем, как и каким способом товар будет доставляться, каким маршрутом будет происходить перевозка. Данные меры могут сильно сократить издержки, тем самым расширяя возможности маркетинговой ценовой политики. Затраты на складирование, грузопереработку и, особенно, транспортные расходы по размерам очень велики и влияют на цены товаров.

Так же чтобы выстроить эффективную взаимосвязь логистических и маркетинговых процессов, важно понимать, как устроена сбытовая деятельность. При формировании сбытовой системы предприятие проходит несколько этапов. Начинается все с мониторинга рынка, анализа конкурентов и спроса на продукцию.

Следующим этапом будет поиск путей продвижения товара на рынок, его рекламы, нужно определить, какой вид продукции более востребован и в каких объемах ее нужно поставить. Позже нужно найти, изучить и проанализировать каналы по которым будет поставляться товар. Так же необходимо учитывать, что предлагают нам торговые партнеры, участвовать в ярмарках, презентациях, проводить встречи с посредниками и потребителями. Важно делать сравнительный анализ условий продаж, факторов конкуренции и на основе этих данных принять решение о составе и объемах реализации продукции, выборе партнеров и условиях продаж.

После того, как товар произвели и был проведен мониторинг и анализ рынка, сбыт проходит две под стадии. Первая это распределение, которое включает в себя проектирование и организация системы распределения продукции предприятия со складированием, с последующей транспортировкой и хранение данной продукции [1, с.54].

Вторым шагом является товародвижение, заключающееся в фактическом перемещении продукции. Для данных мер, нужны сбытовые каналы, которые у предприятия могут быть собственные или организованные через посредников. Общими факторами, связывающими два самостоятельных направления в лице логистики и маркетинга, является ориентация на удовлетворение потребностей потребителей, эти две концепции преследуют общую цель – получение прибыли, но достигается это разными способами.

При взаимодействии отделов, одной из главных проблем, является формирование способов и каналов сбыта, отсюда следует вывод, что эффективность доставки товара до потребителя целиком возложена на логистику, а разработка каналов сбыта зависит от маркетингового направления, именно маркетинг предопределяет логистическую работу в данной области.

Логистика выступает инструментарием, помогающим выявить и реализовать нужные параметры обслуживания.

Специалистами отдела маркетинга разрабатывается общая стратегия сбыта, многие элементы которой, реализуются совместно со специалистами отдела логистики, например: определение цели сбыта, оценка существующей системы сбыта продукции, выбор участников канала сбыта, сопоставление затрат на различные каналы сбыта [2, с.121].

В свою очередь логисты, отвечают за тактику сбыта и реализацию этой тактики и стратегии. Пересечение деятельности двух отделов будет происходить на этапе контроля и анализа деятельности сбытовых каналов.

Процесс взаимодействия направлений заключается в том, что отдел маркетинга выявляет спрос потребителей на определенную продукцию, потом определяет строгие временные рамки для логистического отдела, для физической поставки товара в определенное место и время.

Эффективно выстроенный механизм, связывающий две концепции, позволяет более качественно определять задачи при распределении продукции, что в свою очередь позволяет поддерживать на должном уровне стандарты обслуживания. Маркетинговые исследования позволяют решить важную логистическую проблему, связанную с выбором поставщика. Согласованность отдела логистики и маркетинга является залогом получения максимальной прибыли предприятием, путем своевременного удовлетворения спроса. Взаимодействие происходит при создании упаковки товаров, мнения двух отделов по этому вопросу не должны расходиться, нужно учитывались позиции обоих сторон. Так маркетинговая служба старается сделать упаковку наиболее привлекательной для покупателя, а служба логистики стремится сделать ее более эргономичной, так как это непременно отразится в издержках при транспортировке товаров [2, с.119].

Существенной проблемой при взаимодействии двух направлений является превалирование производственной концепции над маркетинговой. Это может привести к перепроизводству продукции, которую будет сложно сбыть на рынок, поэтому производство только ради самого факта изготовления большого количества продукции недопустимо. Важно понимать, что все произведенное нужно будет реализовать.

Чтобы избежать данных проблем, можно прибегнуть к функции развертывания качества Quality Function Deployment. Данный метод, использующийся в разработке товаров и услуг, был разработан в Японии на предприятиях автомобильной промышленности Mitsubishi и Toyota.

Суть данного метода заключается в том, что перед тем как производить какой-то вид товара, предприятие путем опросов, конференций, общения со своими клиентами должно узнать, что в их товаре больше всего привлекает потребителя и что новое он хотел бы видеть в продукции. Потом данная информация обрабатывается, систематизируется и на выходе предприятие получает ясную картину, в чем именно заинтересован покупатель. Тем самым, данная функция позволяет значительно снизить издержки на начальных этапах производства. При изготовлении товара ему придаются те качества и те технические характеристики, которые хотят видеть покупатели. Из этапа производства исключается создание ненужных функций и характеристик. Эти меры делают товар более дешевым и конкурентоспособным. В этом случае предприятие не имеет проблем со сбытом своей продукции, ведь при выходе она сразу будет пользоваться спросом.

Основными причинами неэффективного механизма взаимодействия концепций, является конфликт целей подразделений, из-за ухудшения коммуникации между отделами снижается скорость и передача информации в организации, происходит дублирование усилий в отделах, все это приводит к увеличению числа ненужных запасов, которые отражаются на издержках предприятия и его финансовых показателях.

Чтобы механизм эффективно функционировал, нужно создать на предприятии информационную логистическо - маркетинговую систему, для быстрого обмена данными между отделами, необходимо устранить конфликт целей между направлениями и установить тесное сотрудничество, между ними не должно быть обособленных действий. Данная мера позволит избежать дублирования функций и сократит время выполнения маркетинговых и логистических операций[1, с.47].

В идеальном варианте при организации производства, структура управления на предприятии должна быть матричная, логистическая и маркетинговая функция будут распределятся по всем подразделениям фирмы, как производственная и финансовая, то есть будет отсутствовать разделение отделов, только по своему функционалу, весь спектр задач будет выполняться в комплексе на каждом подразделении в матричной структуре организации, через координацию и взаимосвязь всех видов деятельности.

Поэтому, если логистическая и маркетинговая деятельность действуют обособленно и расположены фрагментировано в разных частях организации, то появляются значительные проблемы, заключающиеся в:

- Конфликте целей двух подразделений
- Дублирование усилий
- Ухудшение коммуникаций и снижение скорости передачи информации в организации
- Увеличение числа ненужных запасов

Чтобы избежать данных проблем, необходимо провести объединение данных видов деятельности, благодаря этому отдельные виды организации будут работать на получение общих результатов и действовать в одном ключе.

Основной задачей при взаимодействии логистики и маркетинга на предприятии, является достижение коммерческих целей предприятия, путем установления слаженной системы снабжения, выборе партнеров, другими словами эффективное управление каналами товародвижения.

На маркетинговом отделе лежит задача. Построения каналов распределения товаров, установление оптимального количества посредников, определение ассортимента товаров, а отдел логистики занимается физическим перемещением товара до конечного потребителя. Совместная деятельность отелов на предприятии происходит на этапе производства и заключается в обработке заказов, определение фирмы перевозчика или создание собственной сбытовой системы.

Можно сделать вывод о том, что маркетинг с логистикой тесно связаны и дополняют друг друга. И чем лучше выстроены взаимосвязи на предприятии между этими отделами, тем эффективней будет развиваться организация.

Поэтому не нужно разделять эти концепции между собой или делать так, чтобы одна превалировала над другой, наиболее эффективным будет для бизнеса и организации сбыта симбиоз двух этих направлений, каждое из которых дополняет друг друга.

Список литературы

1. Гаджинский А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки "Экономика". М., 2013. С. 43-57.

2. Егоршин А.П. Маркетинг организации. СПб., 2015. С. 117-121.

УДК 338.51

ИССЛЕДОВАНИЕ ЛУЧШИХ БИЗНЕС-ПРАКТИК ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

ГАЛКИН КУПРИЯН ИВАНОВИЧ
студент Института управления
бизнес-процессами и экономики
Сибирский федеральный университет
г.Красноярск, Российская Федерация

Аннотация: рассмотрены основные стратегии ценообразования применяемые инновационными компаниями: «снятия сливок», «цены проникновения», «скользящей падающей цены»; описаны их преимущества и недостатки; обозначены факторы, которые могут оказывать влияние на ценообразование инновационной компании.
Ключевые слова: инновационный продукт, инновационная компания, цена, ценовые стратегии, цель стратегии, факторы ценообразования

RESEARCH OF THE BEST BUSINESS PRACTICES OF PRICING STRATEGY FORMATION FOR INNOVATIVE COMPANIES

Galkin Kupriyan Ivanovich

Abstract: the main pricing strategies used by innovative companies are considered: "cream removal", "penetration prices", "moving falling prices"; their advantages and disadvantages are described; the factors that can affect the pricing of an innovative company are identified.
Keywords: innovative product, innovative company, price, pricing strategy, strategy goal, pricing factors

В настоящее время, когда экономика большинства стран характеризуется усилением рыночной конкуренции и находится на этапе информационного и технологического развития, особая роль в становлении, дальнейшем развитии и совершенствовании компаний принадлежит их инновационной деятельности. Учитывая, что инновационная деятельность компаний не редко связана с определенным риском, необходимо тщательно и всесторонне изучать различные ее аспекты. Существенным аспектом инновационной деятельности компании является формирование цены на инновационную продукцию. Именно цена в рыночной экономике является одним из важнейших критериев конкурентоспособности. Через цены на товары и услуги строятся почти все основные экономические отношения. Формирование цен на инновационный продукт является достаточно сложным вопросом. Сложность заключается в том, что объектами ценообразования инновационного продукта являются не только материальные, но и идеальные субстанции, которые не находят полного материального воплощения и не отражают стоимости в рамках трудовой теории стоимости, ограниченной материальным производством.

Кроме того, проблемы ценообразования на инновационную продукцию осложнены тем, что компания, приняв решение о выпуске инновационного продукта должна решить сразу несколько задач, среди которых завоевание рынка и признание покупателей. Реализация данных задач затруднена ря-

дом факторов, в числе которых ограниченность достоверной информации о рынке инновационного продукта и сложность прогнозирования динамики конъюнктуры рынка инновационного продукта.

Для решения данных задач компании необходимо определить стратегию ценообразования и выработать ценовую политику. Определяя наиболее приемлемую для себя стратегию, компания, прежде всего, должна проанализировать те методы ценообразования, которые уже наработаны отечественной и зарубежной практикой, а также выявить все факторы, которые могут повлиять на установление цены, производимого ею инновационного продукта.

Крупные компании, занимающие прочное положение на рынке, во время борьбы с новыми конкурентами для защиты своей прибыли, как правило, используют один и тот же набор ценовых стратегий: уменьшают издержки или период ввода нового товара на рынок и разнообразят предложение товаров.

При этом упускается из виду лучшее стратегическое «оружие» – современные ценовые стратегии [1].

Для того чтобы ценовая стратегия компании была эффективна, любое ценовое решение должно отражать прежде всего одну из фундаментальных ценовых стратегий.

В рамках статьи на основе анализа доступной источниковой базы исследованы отдельные стратегии ценообразования на инновационную продукцию, выявлены их преимущества и недостатки и определены маркетинговые цели.

Стратегия «Снятия сливок» - предполагает продажу товаров сначала по высоким ценам, значительно выше цены производства. По мере освоения изделия, расширение масштабов его выпуска и снижения затрат происходит постепенное снижение цен. Цель стратегии - получение большой прибыли сразу после внедрения товара на рынок, то есть в краткосрочной перспективе. Базируется на жесткой патентной защите инновации. Используя данную стратегию инновационный товар при успешном вхождении на рынок может получить имидж престижного товара и все время продаваться по немотивированно завышенной цене, пока конкуренты не предпримут попытки выпустить свой аналог данного товара за меньшую цену. Основные характеристики, включая условия применения стратегии, представлены в таблице (табл.1).

Таблица 1

Основные характеристики стратегии «снятия сливок»

Маркетинговая ценовая цель	Максимизация прибыли
Покупатели	- привлеченные массированной многообещающей рекламой, сегмент целевого рынка, нечувствительный к цене - новаторы или снобы, желающие обладать новейшим или модным товаром
Товар	- принципиально новый, не имеющий базы сравнения - товар повышенного спроса, неэластичного спроса - запатентованный товар - товар высокого и постоянно повышающегося (с целью оградить производство от конкурентов) качества, с коротким жизненным циклом
Фирма	- известна и имеет имидж высокого качества - неизвестна и проводит интенсивную кампанию по стимулированию сбыта в момент запуска продукта - имеет конкурентов, способных повторить жизненный цикл товара, что затруднит возврат вложенных средств
Преимущества (+)	возможность в короткий срок возместить маркетинговые расходы и высвободить капитал, если рынок «принял» товар по высокой цене, перспективы товара хорошие: снижать цену легче, чем повышать
Недостатки (-)	высокая цена привлекает конкурентов, не давая времени фирме закрепиться на рынке

Примером данной стратегии являются фирма «Polaroid», впервые предложившую фотокамеры мгновенной съемки, разработавшей затем широкий ассортимент более дешевых аппаратов [2] и компания Du Pont (всем женщинам знакомы ее изобретения – колготки с лайкрой, тефлоновые покрытия для посуды, целлофан и т.д.).

Стратегия «цены проникновения» - предусматривает продажу товаров по низким ценам при их вхождении на рынок. Используя данную стратегию, компания учитывает свои долгосрочные интересы. Выпуск инновационной продукции на рынок производится по схеме (рис.1):

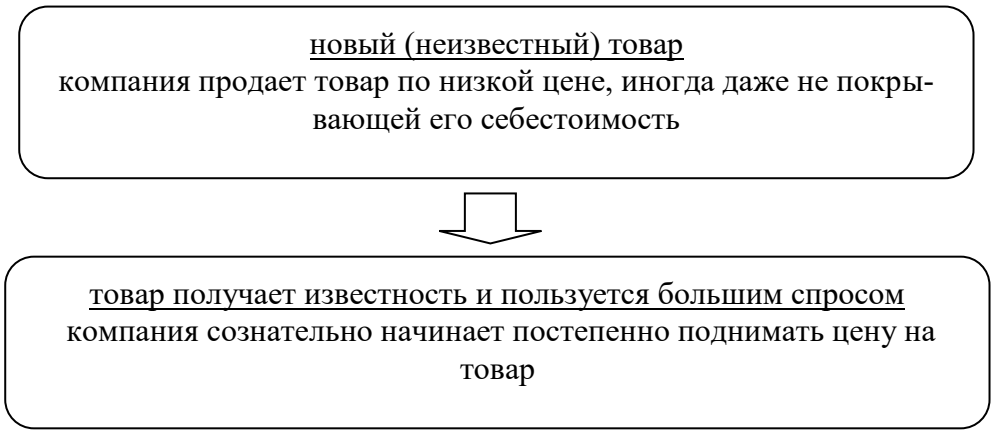


Рис. 1. Схема стратегии «цены проникновения»

Стратегия является более дальновидной, основной ее целью является стимулирование спроса, устранения конкурентов за низкой цены и доступность товара, завоевания и расширения рынка в будущем. При этом имидж товара не играет особой роли (так как при стратегии «снятия сливок»), на первое место выходит фактор доступности, а уже впоследствии при поднятии цены — тот фактор, что товар уже хорошо известен покупателю. Консервативный покупатель будет и дальше доверять данной фирме даже при росте цены на товар. Основные характеристики, включая условия применения стратегии, представлены в таблице (табл.2).

Таблица 2

Основные характеристики стратегии «цены проникновения»

Маркетинговая ценовая цель	Захват массового рынка
Покупатели	- массовый с низким или средним доходом -чувствительный к цене, спрос по качеству малоэластичен
Товар	- широкого потребления, узнаваемый - не имеющий заменителей (условия, обеспечивающие возможность дальнейшего повышения цен)
Фирма	- имеющая производственные мощности, способные удовлетворить повышенный (из-за низких цен) спрос - мощная фирма, имеющая опыт и возможность справиться с проблемой повышения цен
Преимущества (+)	снижает привлекательность рынка для конкурентов, давая тем самым предприятию преимущество во времени для закрепления на рынке
Недостатки (-)	проблема дальнейшего повышения цены при сохранении размеров захваченного рынка

Ярким примером использования этой стратегии является деятельность японских производителей принтеров на рынке США. Так, фирмы «Рикоч», «Окидэйта», «Шинсу» и «Сейко» вышли на американ-

ский рынок принтеров с ценой, которая была существенно ниже цен у американских производителей на 30 - 50% [3]. Высокое качество, быстрое исполнение заказов дали впечатляющие результаты. Японские производители контролируют в настоящее время 75% рынка принтеров, причем их стоимость еще более снизилась.

Для стратегии среднерыночных цен характерен выпуск новых товаров по среднеотраслевой цене. Основные характеристики, включая условия применения стратегии, представлены в таблице (табл.3).

Таблица 3

Основные характеристики стратегии среднерыночных цен

Маркетинговая ценовая цель	Использование существующего положения
Покупатели	сегмент целевого рынка со средним доходом, чувствительный к цене
Товар	широкого потребления, стандартизованный, с нормальным жизненным циклом
Фирма	имеет среднеотраслевые производственные мощности
Преимущества (+)	относительно спокойная конкурентная ситуация
Недостатки (-)	трудная идентификация товара

Стратегия «исчерпания» или «скользящей падающей цены» предусматривает ступенчатое снижение цен после насыщения первоначально выбранного сегмента. Основные характеристики, включая условия применения стратегии, представлены в таблице (табл.4).

Таблица 4

Основные характеристики стратегии скользящей падающей цены

Маркетинговая ценовая цель	Расширение или захват рынка
Покупатели	- массовый со средним доходом - «подражатель»
Товар	- особо модный - используемый лидерами общественного мнения
Фирма	имеет возможность увеличения объема производства и частого изменения в технологии
Преимущества (+)	фирма может добиваться периодического расширения рынка сбыта за счет покупателей со все более низким уровнем дохода и соответствующего увеличения объема продаж
Недостатки (-)	отсутствует

Рассмотренные стратегии являются наиболее применяемыми инновационными компаниями. Вместе с тем при продвижении инновационных продуктов на рынок компании могут использовать и другие, менее популярные, ценовые стратегии: стратегию «ценовых линий», стратегию «ценовой дискриминации» и другие.

Какую ценовую стратегию бы не предпочла компания при определении цены инновационного товара она должна учитывать целый ряд экономических и неэкономические факторов, которые могут оказывать влияние на ценообразование инновационной компании: экономические условия общества (инфляция, подъем или спад производства); уровень доходов покупателей инновационной продукции; государственное регулирование цен; собственные расходы на производство продукции и другие.

Кроме того, компания должна изучить и проанализировать основную категорию населения, среди которой, по его данным, инновационный продукт будет пользоваться наибольшим спросом.

Таким образом, инновационная разработка должна постоянно сопровождаться проведением исследований ценовой эластичности потенциального рынка сбыта инновационного продукта, конкурентоспособности аналогов, проведением маркетинговых мероприятий относительно будущего продвижения товара с целью формирования стратегии ценообразования [4, с. 15-20].

Неверная ценовая политика может привести к тому, что, либо цена не будет покрывать расходы компании по разработке и внедрению инновационного продукта на рынок, или невероятно завышенная цена будет отпугивать потенциальных покупателей. Поэтому производитель, прежде чем выводить свой товар на рынок, должен тщательно проанализировать ситуацию на рынке и установить «правильную» цену, ведь цена ошибки при неправильном ценообразовании слишком велика [5, с. 10-14].

Список литературы

1. Михайлова Е.А. Ценовые стратегии: современные мировые тенденции - URL: http://www.cfin.ru/press/marketing/1999-5/11.shtml

2. Васюхин О.В., Левин М.К. Сравнительный анализ методов ценообразования инновационной продукции // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 2.; URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=12830

3. http://www.studfiles.ru/preview/5429733/page:6/

4. Муравьев А. И., Игнатьев .А. М., Крутик А. Б.. Предпринимательство: Учебник. – СПб.: Издательство «Лань», - 2001. – 66 с.

5. Секерин В.Д., Хошгияфех Р.М.А. Особенности политики цен на инновационную продукцию - Известия МГТУ «МАМИ», 2013, № 4 (18), т. 1.

УДК 331.08

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ HR-ТЕХНОЛОГИЙ

ПИСТЕР ЕЛИЗАВЕТА ИОГАНЕСОВНА
к.э.н., доцент
ГОЛОВНЕВА АННА СЕРГЕЕВНА,
САЛОМАТИНА ВИКТОРИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА
Студенты
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: В статье представлены трудности внедрения новых HR-технологий. Чтобы реализовать свои задумки на практике, помимо хорошо составленных документов, внедрение новых систем и процессов требует особого подхода, направленного на понимание того, как люди и компании принимают новое.
Ключевые слова: менеджмент, HR-система, линейный менеджер, введение концепции, КПЭ.

PROBLEMS OF INTRODUCTION OF HR-TECHNOLOGIES

Pester Elizabeth Oganesovna,
Golovneva Anna Sergeevna,
Salomatina Viktoria Vyacheslavovna

Abstract: The article presents the difficulties of introducing new HR technologies. In order to realize its ideas in practice, in addition to well-written documents, the introduction of new systems and processes requires a special approach aimed at understanding how people and companies adopt a new one.
Keywords: management, HR-system, line manager, introduction of the concept, KPI.

Любые нововведения проходят трудно?

Наверняка Вас не раз пугали «страшными историями» о неуспешных нововведениях. Например, потрясающая реформа Столыпина не была реализована…. Крупное предприятие начало внедрять абсолютно новые способы управления, но сдалось на полпути под натиском трудностей переходного периода… Новый генеральный директор затеял реорганизацию, но так и не сумел довести изменения до конца…

По сведениям Harvard Business Review, 70% нововведений в фирме «угасают еще в дороге» или не дают желаемого результата.

Область инноваций как на поле битвы, а иногда – кладбище гениальных мыслей… Особенно сильно это проявляется в довольно крупных предприятиях.

Так почему же все наши шансы на то, чтобы отказаться или исправить существующий порядок вещей, каждый раз сталкиваются преградами, возражениями и непониманием?

Ответ прост и сложен одновременно: слишком мало выдвинуть блестящую концепцию, разработать план внедрения и принять приказ. Эти меры воздействия, вероятно, могли бы принести желаемый исход, если бы мы были устроены, как сервер: загрузил информацию – получил результат. К сожалению или к счастью, человек непредсказуем в своих решениях…

Чтобы реализовать свои задумки на практике, помимо хорошо составленных документов, внедрение новых систем и процессов требует особого подхода, направленного на понимание того, как люди и компании принимают новое.

Факторы риска при внедрении новых HR-систем

Вот наиболее частые причины возникновения проблем или общего неуспеха при внедрении новых HR-систем (по нашим наблюдениям):

1. Кадровая служба (HR)

Отсутствие ясного, четкого и понятного людям описания системы, включающего в себя: цель внедрения, содержание, роли и ответственность заинтересованных сторон, документооборот, последовательность действий при реализации и т.п.

Незаконность новой системы. Например, новые полномочия или система мотивации существуют, но не прошли всех обязательных для организации обсуждений и согласований. HR-служба, хорошо понимая про сжатые сроки и dead-lines, предпринимает попытку внедрения еще до того, как система приобрела окончательную форму и законодательную силу в организации.

Новейшая система не додумана, и потому входит в напряженный конфликт с уже существующими и функционирующими в компании системами. Например, компания вводит процедуру оценки деятельности на основе КПЭ (ключевые показатели эффективности), в то время как распределение премиального фонда по-прежнему остается прерогативой руководителя, опирающегося на свое субъективное мнение, и никак не связано с объективными результатами работы (КПЭ).

Меры по внедрению новой системы не продуманы, а иногда и вовсе не предвидены на этапе разработки. Внедрение осуществляется по принципу: «главное написать и к сроку отчитаться».

Результат: Отсутствие четкого образа процесса и результата внедрения новой системы, слухи вместо точной информации порождают замешательство работников. Людям в организации непонятно, каким указаниям следовать – старым или новым. Со стороны не вовлеченного в процесс менеджмента поступают многочисленные заявления: «Я этого не подписывал!», «Со мной это не согласовано». Вопросы «как и кем все это будет внедряться» не находят ответа.

2. Топ-менеджмент

Нет характерного лидерства во внедрении. Топ-менеджмент полагает, что введение новой концепции обучения или другой подобной системы - исключительно ответственность HR-службы. У сотрудников складывается отношение к новой концепции как к еще одной волоките, внедренной кадровой службой. Превалирует отношение к кадровым вопросам как к «небизнесным» причудам. Топ-менеджмент излишне толерантно относится к сопротивлению изменениям, не проявляет должной настойчивости, уклоняется от решения возникающих при внедрении проблем.

Топ-менеджеры требуют от сотрудников следовать новой концепции, в то время как сами не делают этого. В пример, требуя от подчиненных линейных менеджеров проводить аттестацию сотрудников, топ-менеджеры не делают этого по отношению к самим линейным менеджерам и сами также не проходят аттестацию.

Результат: формирование в организации отношения к вводимой системе как к второстепенному, сомнительному процессу, который в принципе можно и не выполнить, (т.к. топ-менеджмент не делает этого сам, да и не особо настаивает).

3. Руководители среднего звена

Линейные менеджеры не понимают своей роли и ответственности во внедрении новой концепции. Никто не сообщал им лично и в понятной форме, что когда и как надо делать. Очень часто, на электронный адрес руководителя приходит малопонятное распоряжение, написанное заумным языком положение о новой концепции, плюс распоряжение – «сделать вчера».

Никто не позаботился о том, чтобы выслушать страхи и опасения линейных руководителей и ответить на них.

Менеджеры не обладают знаниями и навыками, необходимыми для реализации новой концепции по отношению к подчиненным, а обучение тому, как реализовать новую концепцию, не было предусмотрено.

Никто не пояснил линейным менеджерам, какие вопросы могут возникнуть у их подчиненных и как на них отвечать, как и что рассказывать о новой концепции, к кому обращаться, если не можешь ответить на вопрос.

Результат: «бойкот» и противодействие руководителей среднего звена.

4. Сотрудники / исполнители

Оказываются в неосведомленности. Никто не информировал их о том, что в организации существуют планы внедрения новой системы. Внедрение происходит как гром, среди ясного неба: «с понедельника начинаем новую жизнь…».

Никто не подготовил ответы на вопросы сотрудников, никто не объяснил, какова их роль в воплощении новой концепции, что и как ему делать.

Менеджеры не могут объяснить, что теперь будет по-новому, а что останется по-прежнему, как изменятся «правила игры» и как это изменение повлияет на жизнь сотрудника в организации.

Результат: у сотрудников формируется отношение: «дирекция проводит над нами очередной дурацкий эксперимент».

Решение проблемы: Роли и инструменты вовлечения.

Вышеуказанные угрозы можно предупредить, если еще на этапе создания новой концепции продумать мероприятия по гармоничному вовлечению различных категорий сотрудников в процесс внедрения этой новой системы.

Список литературы

1. HR-технологии: значение и преимущество // [Электронный ресурс] Режим доступа: http://opersonale.ru/upravlenie-personalom/upravlenie-personalom-upravlenie-personalom/hr-texnologii-sovremennye-i-perspektivnye-napravleniya.html

2. HR-технологии // [Электронный ресурс] Режим доступа: http://neohr.ru/hr/article_post/hr-tekhnologii-glazami-kandidata-10-etapov

УДК 339.138

ПРОФОРИЕНТАЦИОННАЯ РАБОТА КАК МЕТОД МАРКЕНТИГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГБПОУ «ЮУРГТК»

МОТЧАНОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет»

Аннотация: В статье рассматривается опыт профориентационной работы профессиональной образовательной организации (ПОО) как части маркетинговой деятельности.
Ключевые слова: маркетинговая деятельность ПОО, конкурентоспособность ПОО, профориентационная работа.

PROFORIENTATSIONNOE WORKIN AS A METHOD MARKETINGOVOY ACTIVITIES IN COLLEDGE "YUrGTK»

Natalia Motchanova

Abstract: the article deals with the experience of proforientatsionnoe workin of professional educational organization (PEO) as part of marketing activities.
Key words: marketing activity of PEO, competitiveness of PEO, proforientatsionnoe workin

В современных условиях хозяйствования большинство организаций осуществляют маркетинговую деятельность, что приносит предприятиям повышение объема продаж и, соответственно, повышение прибыли. Субъекты различных отраслей производства используют маркетинговые инструменты и методы. Не менее актуальным является вопрос осуществления маркетинговой деятельности образовательными организациями.

Сложившаяся обстановка на российском рынке образовательных услуг характеризуется высокой конкуренцией, что вызывает необходимость предоставления услуг высокого качества и, как следствие, наличие достаточного числа специалистов высокого уровня. Появляется необходимость борьбы за абитуриентов и не только за их количество, но и за уровень их подготовки, и требует от учебных заведений эффективного использования всех способов повышения своей конкурентоспособности на рынке образовательных услуг, связанные с имиджем и репутацией.

Залогом обеспечения конкурентоспособности вуза и непрерывности деятельности в долгосрочной перспективе является грамотно разработанная маркетинговая стратегия. Одним из направлений маркетинговой деятельности является профориентационная работа.

В ГБПОУ «ЮУрГТК» профориентационная работа ведется по всем направлениям, применяются как пассивные так и активные методы работы: мастер-классы, презентации, экскурсии по колледжу, профессиональные пробы, профориентационные уроки, профориентационная диагностика с индивидуальным консультированием, флешмоб, работа преподавателей колледжа на курсах по подготовке учащихся школ к ОГЭ и курсах по рисунку. Традиционной формой профориентационной работы остаётся «День открытых дверей».

Благодаря грамотным методам и формам подготовки, ориентация будущих молодых специалистов на рынке труда происходит более продуктивно. В настоящие время учебные организации большее внимание уделяют активным методам профориентации, но и пассивные методы при внедрении в них элементов «профессиональных проб» дают хороший результат и примером тому служит «День открытых дверей» для специальности «Сварочное производство».

Специальность «Сварочное производство» в ГБПОУ «ЮУрГТК» открыта в 2015 г. При наборе абитуриентов в 2015 г. применялась только печатная реклама, устная информация сотрудников приемной комиссии и информация на сайте колледжа. В 2016 г. ко всему перечисленному добавилось рекламирование специальности на «дне открытых дверей» с показом элементов работы на малоамперном сварочном тренажере МТДС.

Тренажер позволяет имитировать процессы сварки в защитной атмосфере углекислого газа, ручной дуговой сварки плавящимся и неплавящимся электродом в среде аргона. На начальном этапе обучения отрабатываются навыки возбуждения и подержания длины дуги эти операции и были задействованы на профориентационных мероприятиях.

Старшеклассники и выпускники школ могли самостоятельно поработать на тренажере, понять как зажигается и горит сварочная дуга, как выглядит процесс сварки, если смотреть через защитное стекло, почувствовали себя настоящими сварщиками.

В 2017 г. подобная форма работы стала также применяться на всех конкурсах профмастерства, например, на региональных чемпионатах WorldSkillsRussia и профориентационных форумах (профессиональный форум «Новое поколение выбирает»).

Такая форма работы принесла свои плоды, конкурс на специальность постоянно увеличивается (рис. 1)

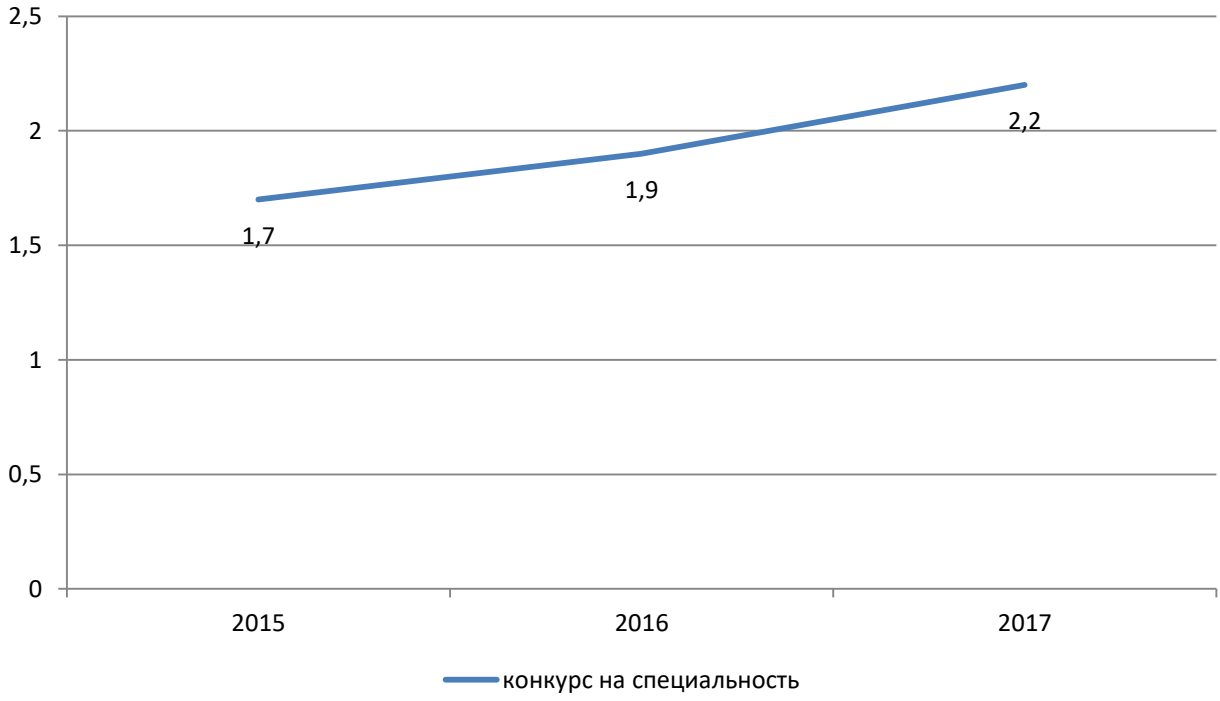


Рис. 1 Конкурс на специальность

Как показал опрос студентов, учащихся по специальности «Сварочное производство», количество обучающихся, принявших решение учится именно на этой специальности, после посещения таких мероприятий стабильно растет.

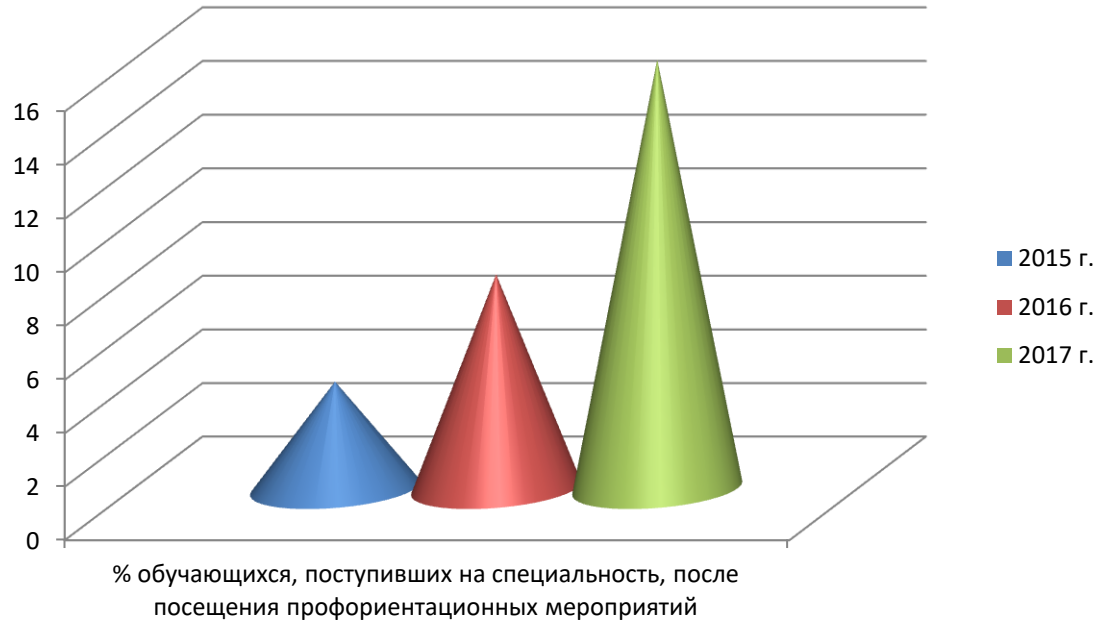


Рис.2 Доля обучающихся, поступивших на специальность после посещения профориентационных мероприятий

Итак, подводя итоги вышесказанного, хочется отметить, что грамотно организованная профориентационная работа в образовательных учреждениях, проведение совместных мероприятий помогает выпускникам общеобразовательных школ определиться с выбором профессии, что в дальнейшем обеспечивает удовлетворенность молодых граждан профессиональной жизнью, а значит и высокое качество жизни в целом.

Список литературы

1. Бондаренко В. И., Курчий О. В., Штереб В. А. Опыт проведения профориентационной работы высшего учебного заведения с абитуриентами // Молодой ученый. — 2013. — №12. — С. 410-413. — URL https://moluch.ru/archive/59/8361/ (дата обращения: 11.06.2018).

2. Пилюгина Е. И., Иванова М. Д. Актуальность профориентационной работы в образовательных учреждениях // Молодой ученый. — 2017. — №15. — С. 619-623. — URL https://moluch.ru/archive/149/42233/ (дата обращения: 11.06.2018).

3. Профориентационная работа и профильное обучение в современной школе: опыт и инновации: сб.ст. / под общ.ред. В.П. Панасюка. – СПб.: ЛОИРО, 2015. – 82 с.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 33

ЗНАЧЕНИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА,
к.э.н., доцент
ЭРЕДЖЕПОВА АЛИНА ИДРИСОВНА
Магистрант
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: В данной статье рассматривается роль риск-менеджмента в управлении и оценке риска при осуществлении предпринимательской деятельности. Приводятся различные взгляды на определение риска, представлены основные концептуальные подходы к процессу управления риском с учетом имеющихся ресурсных возможностей предприятия.
Ключевые слова: управление, оценка, риск, риск-менеджмент, концепции.

THE IMPORTANCE OF RISK MANAGEMENT IN THE MANAGEMENT OF RISKS AT ENTERPRISES

Glotova Irina Ivanovna,
Eredzhepova Alina Idrisovna

Abstract: In this article, the role of risk management in managing and assessing risk in the conduct of entrepreneurial activities is examined. Different views on the definition of risk are presented, basic conceptual approaches to the risk management process are presented, taking into account the available resource capabilities of the enterprise.
Key words: management, evaluation, risk, risk management, concepts.

Серьезные изменения в условиях неопределенности, риска и целевой направленности современного бизнеса влечет за собой совершенно новую расстановку приоритетов в выборе целевых и контролируемых показателей [1,5]. И действительно происходящие в современных экономических условиях кризисные явления и процессы потребовали переориентации принципов деятельности любого предприятия на анализ и оценку факторов, оказывающих влияние на его деятельность.

Западные экономисты даже в относительно стабильных условиях серьезное внимание уделяли проблемам исследования рисков. Однако, в условиях переходной экономики с имеющейся нестабильной ситуацией эта проблема намного усложняется, хотя вполне естественным является желание применить западный опыт в исследовании рисков в условиях российского хозяйствования, но это во многом затруднено ввиду специфики исследования рисков. Российскими учеными были проведены исследования в области оценки рисков. В частности, это работы, связанные с анализом рынка ГКО, рисков, возникающих в области банковских и страховых услуг.

В экономической деятельности риск представляет собой достаточно предсказуемое явление, хотя основу его механизма составляет только воля самого предпринимателя и стремление его к получению как можно большей прибыли, ограничивающейся возможностью получить убытки. Это влечет за собой потребность в реакции предпринимателя на действие механизма риска, которая дала бы возможность анализировать и оценивать риск, учитывая его особенности при принятии и решении про-

блем управления и других экономических решений. А для этого процессом выработки подобных решений, связанных с риском, нужно уметь управлять.

Экономические реформы, проводимые в России, подстегнули интерес к вопросам изучения рисков в хозяйственной деятельности, а теория рисков, возникающих в процессе формирования рыночных отношений, как никогда получила широкое развитие и приобрела практический интерес [3].

Однако на сегодняшний день отсутствует однозначное понимание риска. Что связано с многогранностью это явления и полным игнорированием его российским законодательством в экономической практике и управлении хозяйствующими субъектами. Хотя в ряде нормативных документов приводится определение предпринимательской деятельности, как «самостоятельной, осуществляемой на свой риск деятельности, направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [4;5]

Действительно, риск - достаточно сложное явление, имеющее различные основы и трактовки, что обуславливает возможность существование различных точек зрения на определение риска. Слово риск в переводе с французского (risque) – означает опасность, риск.

Обращаясь к западной модели управлениями рисками в корпорации, следует отметить, что такая модель предусматривает очень четкое координированное руководство на всех уровнях организации. Прежде всего, это Совет директоров, исполнительный комитет (executive committee), ведущие менеджеры бизнес-единиц (business unit general managers),функциональные эксперты и специалисты (functional experts and specialists),а также линейные менеджеры, так называемые ключевые наблюдатели и офис (key supervisors and staff). Причем за оформление риск-политики и риск-стратегии в организации несет ответственность специально созданная корпоративная группа управления рисками [2;3].

Безусловно, на решение этих задач и должна быть направлена часть общих ресурсов предприятия. Встает вопрос: как распределить долю общих ресурсов предприятия для решения этих двух задач, а внутри этих задач – для решения тактических внутренних вопросов риск-менеджмента? Ведь все это составляет содержание самой стратегии и тактики управлениями рисками предприятия.

Существует несколько способов управления риском. Предприниматели предпочитают использовать традиционные методы, используемые в рамках статической концепции снижения риска. Суть данной концепции в том, что все действия по предотвращению или снижению рисков остаются неизменными в процессе реализации однократно принятого управленческого решения. Это своего рода неизменяемые одноразовые решения, которые объединяет одно: выполнил, а дальше только жди, что будет. Такие статические способы управления риском можно назвать классическими, и применялись они в основном на мелких предприятиях, имеющих довольно простые финансовые структуры. Но в настоящее время, когда требуются новые методы и инструменты поддержания высоких уровней роста капитала, активно используется, так называемая динамическая концепция управления рисками для увеличения акционерной стоимости. Можно сказать в современных условиях предприниматели вынуждены интегрировать динамическую концепцию управления рисками в центр существующей системы риск-менеджмента.

При этом следует отметить, что и сам риск-менеджмент имеет две тенденции. Одна считается конформистской и проповедует приспособление, или соответствование, сообразование (conformance) нынешних принимаемых решений и действий в будущей, прогнозной ситуации. Другая тенденция предполагает ориентацию предприятия на будущее развитие, совершение, подвиг(performance) [11,165]

Кроме того, динамическая концепция (концепция активного поведения) базируется на более точной и, в общем то оптимистической оценке перспектив. Этот принцип требует подстраиваться под ошибки прогноза и в режиме активного управления исключать возникающие рассогласования. И, следовательно, главное, чего можно достичь в процессе реализации адаптивного принципа, — это устранение опасностей негативного влияния тех явлений, которые заранее не были или не могли быть приняты во внимание, включая форс-мажорные ситуации или внезапно возникшие риски.

Таким образом, управление рисками в разрезе обозначенных тенденций основывается на получении гарантированного результата в развитии предприятия с учетом самих возможных рисков при

обязательном стремлении, воспользоваться потенциальными выгодами, которые заложены в природе рисков.

Список литературы

1. Егорушкина Т. Н. Применение методов и инструментария финансового анализа в условиях неопределенности и риска // Современные научные исследования. Выпуск 3 - Концепт. - 2017. - ART 85360. - URL: http://e-koncept.ru/2015/85360.htm - ISSN 2304-120X.

2. Geoff Kates. Risk management systems 2016.//Risk Professional, №2/1 February 2016. London Informa Group, 2016, pp.19-31.

3. Рубенчик А. Словарь терминов риск-менеджмента.//Депозитариум, №7(16), август-сентябрь, 2016.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп.вступ.в силу с 01.08.2016)

5.Постановление Конституционного Суда РФ от 24.02.2004 № 3-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений статей 74 и 77 Федерального закона «Об акционерных обществах»,регулирующих порядок консолидации размещенных акций окционерного общества и выкупа дробных акций, в связи с жалобами граждан, компании «Кадет Истеблишмент» и запросом Октябрьского районного суда города Пензы»

6. Толковый словарь русского языка./Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. М:АЗЪ,2016.

7. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Б20 Риск-менеджмент: Учебное пособие. — М.: Гардарики, 2016. - 285 с: ил.

УДК 330

НЕОБХОДИМОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ

ИГОШИН ЯРОСЛАВ АЛЕКСАНДРОВИЧ
Магистрант
«Российский университет кооперации»

Аннотация: затраты представляют собой одну из основополагающих категорий, определяющих эффективность деятельности предприятия. Этим обусловлена актуальность изучения вопросов управления затратами. Бюджетирование является комплексной системой, правильно организованные элементы которой позволяют реализовывать задачи эффективного управления затратами.
Ключевые слова: затраты, центры ответственности, бюджетирование, бюджет, сметы затрат

NECESSITY OF USE OF BUDGETING TECHNIQUES IN COST MANAGEMENT

Igoshin Yaroslav Aleksandrovich

Abstract: Costs are one of the fundamental categories that determine the effectiveness of the enterprise. This is the reason for the urgency of studying the issues of cost management. Budgeting is a complex system, correctly organized elements of which allow to implement the tasks of effective cost management.
Keywords: costs, responsibility centers, budgeting, budget, cost estimates

В современных условиях хозяйствования одним из центральных теоретических и практических вопросов управления предприятием является обеспечение устойчивых темпов роста в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Затраты – одна из основополагающих экономических категорий, определяющих эффективность деятельности предприятия и перспективы его дальнейшего роста и развития. В данных условиях вопрос исследования затрат является весьма актуальным в частности определение сущности категории затрат с точки зрения различных теоретических подходов.

Несмотря на достаточно широкое освещение в отечественной и зарубежной практике проблеем определения сущности категории затрат, постоянно изменяющиеся социально-экономические условия и развитие научных знаний обуславливают необходимость дальнейшего расширения и углубления научных исследований в этой области.

Исследование отечественной и зарубежной литературы показало, что на данный момент существуют различные подходы к определению сущности затрат, что затрудняет их практическое использование в разработке эффективных управленческих решений [5].

Затраты представляют собой важнейший качественный показатель хозяйственно-финансовой деятельности любого предприятия и находятся в тесной взаимосвязи с другими стоимостными экономическими показателями.

Сущность затрат можно рассматривать с разных сторон, с одной стороны, как результат деятельности предприятия, а с другой – как фактор, определяющий конечный финансовый результат. Вза-

имосвязь показателей финансово-хозяйственной деятельности организации и их место затрат в этой системе представлены на рисунке.

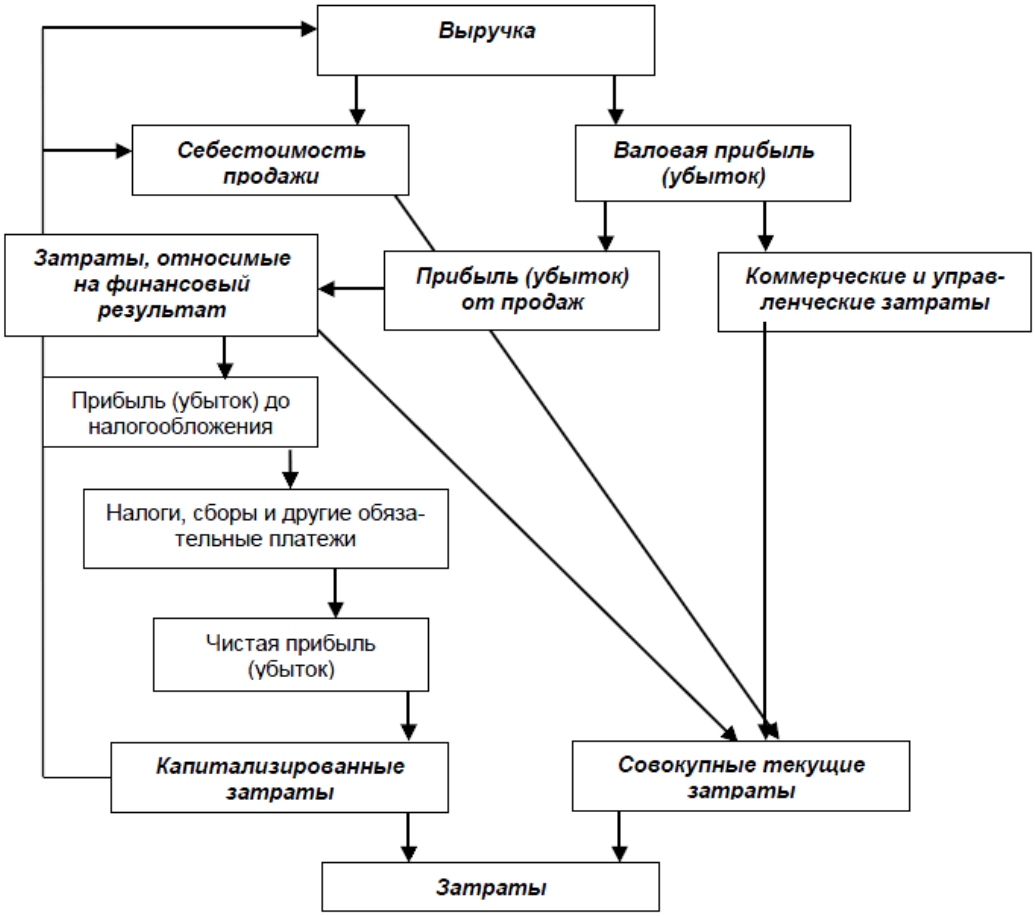


Рис. 1. Роль и место затрат в системе показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия [5]

Группировка и распределение категории затрат осуществляется в зависимости от того, что считается объектом управленческого учета.

Далее рассмотрим группировку затрат по месту их возникновения, носителям затрат, видам расходов и центрам ответственности [1]:

• по месту возникновения – затраты группируются по различным структурным подразделениям предприятия: производствам, цехам, участкам и другим. По ним осуществляется планирование, организация, нормирование, мотивация, контроль и учет;

• по носителям – носителями затрат называют виды продукции (работ или услуг) предприятия, предназначенные к непосредственной реализации. Группируются в зависимости от технологии и характера данной продукции (изделия или полуфабрикаты, строительные объекты и виды определенных работ, услуг);

• по видам расходов – данная классификация затрат по существу определена НК РФ главой 25: материальные затраты, амортизационные отчисления, расходы на оплату труда, прочие расходы;

• по центрам ответственности – структурное подразделение предприятия, во главе которого стоит руководитель (назначенный менеджер), осуществляющий контроль, организацию и учет за категориями затраты, доходы и средства, инвестируемые в данный сегмент бизнеса руководством или собственниками предприятия.

По центрам ответственности затраты распределяются для накопления данных о затратах, их непосредственному контролю, распределению и учету. Из оперативных отчетов, которые формируются

раз в определенный период, руководство получают информацию об отклонениях по различным статьям затрат от нормативного значения смет.

Сохранение и снижение уровня затрат связано с управлением затратами уже на производственной стадии. Это обеспечивается через единую для всей организации систему финансирования, формируемую с помощью бюджетирования. Хорошо поставленная бюджетная система очень важна для организаций. Она помогает [4]:

– усовершенствовать координацию всех его подразделений;
– избегать кризисных ситуаций;
– улучшить мотивацию;
– повысить ответственность управленцев всех уровней;
– предсказать финансовый результат;
– предотвратить нежелательные ситуации.

По принципу осуществления производственных функций затрат, можно выделить следующие центры ответственности: снабжение, производство, сбыт (реализация) продукции, центр управления [3]:

1) центр ответственности за снабжение – контролирует и планирует не только затраты на приобретение, учет и заготовление ТМЦ, но и саму стоимостную величину материальных запасов, эффективную работу складского комплекса, контроль качества товароматериальных ресурсов и сырья;

2) центр ответственности за производство – ведет планирование, координацию, учет и контроль затрат на производство продукции, объем, ассортимент и товарную матрицу выпускаемой продукции, ее качество, исчисляет сумму себестоимости продукции;

3) центр ответственности за сбыт продукции (центр продаж)

– планирует, учитывает и производит контроль затрат на реализацию продукции (работ или услуг), объем и структуру реализованных товаров, выручку от осуществления данной деятельности, учет показателя рентабельности проданной продукции, а также ее структурное разделение;

4) центр управления – планирует, учитывает и контролирует затраты на их общее функционирование и определяет эффективность совокупной деятельности предприятия.

Определение категорий центров затрат зависит от организационных и других особенностей предприятия, а также от непосредственных целей, поставленных ее руководителем. Следует отметить, что с увеличением центров затрат эффективность контроля за данными затратами повышается с одновременным увеличением расходов, необходимых на ведение данного учета. Центры ответственности могу оказывать как прямое, так и косвенное воздействие на затраты. Контроль центра – в центрах затрат контролируются, как правило, только их расходы. Основная цель центра – подвести затраты к их минимальному уровню.

На выбор центров затрат большое значение оказывает возможность закрепления ответственности руководителей определенных структурных подразделений организации и исполнителей за затраты по данному центру, на линейном и вертикальном уровнях.

По каждому центру затрат ответственность соответствующих назначенных руководителей или исполнителей устанавливается только по определенным контролируемым ими показателям расходов. При установлении контролируемых расходов часто возникают проблемы, поскольку многие расходы могут контролироваться не в полном объеме или частично, в зависимости от каждого вида затрат.

Сущность влияния управления на различных уровнях заключается в том, что расходы могут быть контролируемыми на одном уровне и неконтролируемыми на другом и могут оказывать как прямое, так и косвенное воздействие на затраты [2].

Результатом внедрения системы бюджетирования будет являться достижение тех целей, которые поставлены перед организацией в целом и перед различными менеджерами или отделами в частности. Результатом успешного внедрения может являться повышение эффективности деятельности компании.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что представленная функциональная модель бюджетирования по центрам ответственности представляет собой систему, позволяющую четко организовать процесс контроля, и, соответственно, бюджетирования и управления затратами, дохо-

дами, прибылью, а также за счет личной ответственности за результаты работ каждого центра будет способствовать повышению эффективности принимаемых управленческих решений.

Список литературы

1. Буторина Г.Ю., Корейцева С.М. Понятие и классификация затрат на производство продукции/В сб.: Проблемы формирования единого пространства экономического и социального развития стран СНГ. – Тюмень, 2016. – с. 67-71

2. Лебедев В.Г. Управление затратами на предприятии. – СПб.: Бизнес-пресса, 2014. – С. 240-261

3. Мазаева П.С., Боргардт Е.А. Организация системы управления затратами//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2015. - №1. – С. 57-60

4. Остаев Г.Я. Необходимость внедрения бюджетирования в организациях//Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2016. - №12. – С. 24-31

5. Терещенко Н.Н., Синицын А.С. Теоретические подходы к определению сущности затрат//Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. – 2016. - №4. – С. 76-85

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 330

СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

ГАЛЕЕВА МАРИНА РАШИТОВНА

магистр

ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет»

Аннотация: В современной экономике малое предпринимательство является важным фактором обеспечения устойчивости экономического развития страны, однако ввиду низкой эффективности правовой системы, финансовой поддержки, высокого уровня коррупции, существует необходимость совершенствования данного сектора.

Ключевые слова: экономика, малый бизнес, предпринимательство, государственная поддержка предпринимательства, сдерживающие факторы развития предпринимательства, направления совершенствования.

CONSTRAINING FACTORS OF SMALL ENTERPRISE DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN ECONOMY AND DIRECTIONS FOR IMPROVEMENT

Galeeva Marina Rashitovna

Abstract: In a modern economy, small business is an important factor in ensuring the sustainability of the country's economic development, but due to the low efficiency of the legal system, financial support, and high levels of corruption, there is a need to improve this sector.

Key words: economy, small business, entrepreneurship, state support of entrepreneurship, constraining factors of business development, areas of improvement.

На современном этапе развития, эффективно функционирующая поддержка малого предпринимательства является важным элементом экономической политики государства, позволяющая реализовать его регулирующие и социальные функции. Малое предпринимательство имеет важное значение в экономической системе страны, повышая рост занятости и снижая социальную напряженность, являясь важным фактором обеспечения экономической устойчивости и инновационного характера развития.

В России особое внимание проблемам малого бизнеса и его государственной поддержке возникло в 90-е XX в. Ключевыми особенностями функционирования данного сектора экономики являются: слабая развитость правовой системы, финансовой поддержки, низкая эффективность налоговой системы, гипертрофированность исполнительной власти, ориентированной на собственные интересы и др. Все эти факты делает малый бизнес коррумпированным, краткосрочно ориентированным и бюрократически ограниченным [2, с. 15].

Существующие недостатки и пробелы в секторе малого предпринимательства являются причи-

ной для совершенствования системы государственной поддержки малого бизнеса в условиях современной экономики, с целью улучшения социально-экономической обстановки в стране, регионе, муниципальном образовании.

Ежегодно Глобальный мониторинг предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor, GEM) проводит исследования о развитии предпринимательства, создании возможностей для оценки уровней предпринимательской активности и обмена информацией о влиянии предпринимательства на экономический рост страны.

Согласно данным GEM за 2016 г. в России лишь 35,3% владельцев бизнеса, прекративших свою предпринимательскую деятельность, снова готовы попробовать себя на предпринимательском поприще. Большая же часть – 64,7% больше не рассматривают возможность создания бизнеса. Основные причины выхода из бизнеса в России в 2016 г. представлены на рисунке 1.

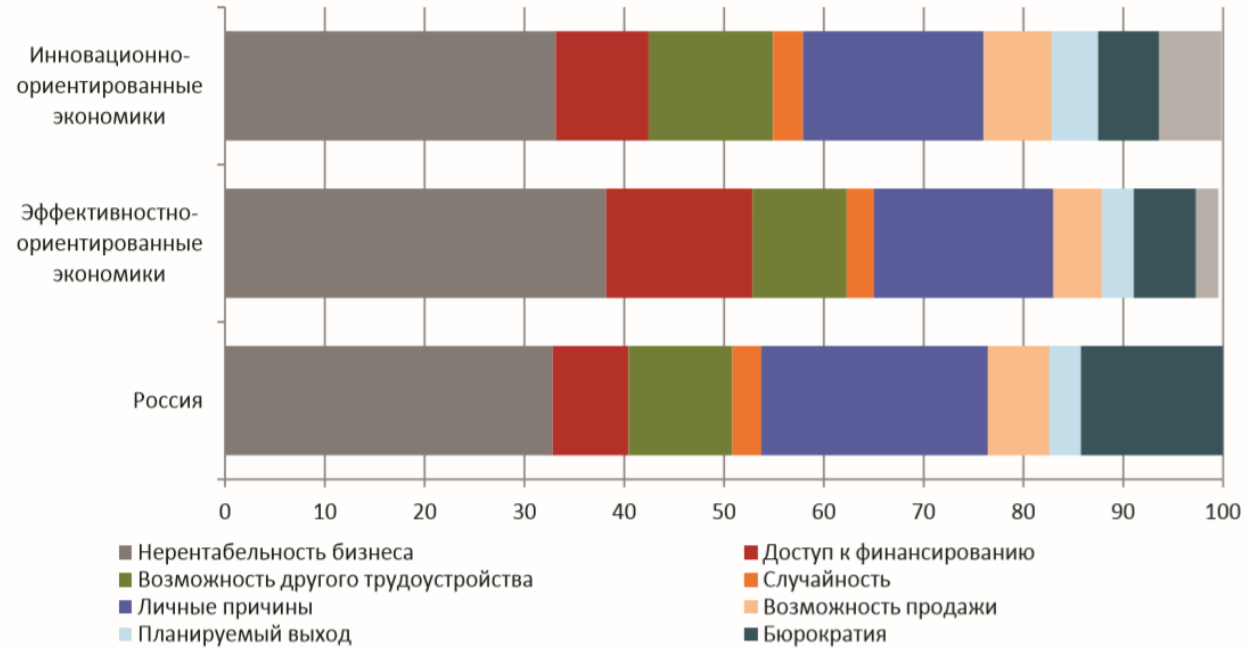


Рис. 1. Причины выходы из бизнеса в России, 2016 г., в %

Согласно представленным данным, основной причиной, побудившей предпринимателей закрыть свой бизнес, явилась его нерентабельность (32,3%). Кроме того, ввиду невозможности получения финансирования со стороны государства, 7,6% прекратили предпринимательскую деятельность. Однако если рассматривать факт невозможности получения финансирования в динамике, то он существенно сокращается: в 2010 г. – более 60%, в 2013 г. – более 40 %, а в 2016 г. всего 7,6%.

Второй по популярности причиной закрытия бизнеса являются личные причины, на их долю приходилось 22,7%. Возможность продажи составляет незначительную долю в структуре причин выхода, подобная ситуация наблюдалась и в предыдущие годы. В инновационно-ориентированных странах около 6% респондентов заявили о том, что выход из бизнеса связан с окончанием трудовой деятельности, а в России за все время исследования GEM ни один респондент не назвал выход на пенсию в качестве причины выхода из бизнеса.

Достаточно популярной причиной закрытия бизнеса являются личные причины, их доля составляет 22,7%. Незначительную долю в структуре причин выхода их предпринимательского сектора занимает возможность продажи – 3,1%.

Согласно данным инновационно-ориентированных стран, около 6% респондентов ответили, что выход из бизнеса связан с окончанием трудовой деятельности, но ни один из российских респондентов за время исследований GEM не ответил подобным образом. Данный факт свидетельствует о недо-

статках законодательства в части пенсионной системы.

В 2016 г. в проекте GEM в качестве одной из причин выхода стал рассматриваться вопрос эффективности регулирования предпринимательской деятельности, в аспекте налогообложения и бюрократии. Около 14% респондентов данным фактором объяснили причины выхода. В среднем как в инновационно-, так и эффективностно- ориентированных странах процесс выбытия по внешним причинам ниже — около 6% [1, с.28-30].

Эксперты GEM помимо количественной оценки условий развития предпринимательства выделяют факторы, препятствующие улучшению предпринимательского климата в стране, которые представлены на рисунке 2.

Рис. 2. Факторы, негативно влияющие на развитие предпринимательства в России, 2016 г.

Наиболее частым и негативным фактором, на протяжении всех лет проведения экспертных интервью проводимых GEM, влияющим на развитие предпринимательства в стране является политика государства. Это обусловлено тем, что эксперты из года в год отмечают отсутствие эффективно действующей правовой базы, часто меняющееся законодательство в области государственного регулирования и налогообложения, непредсказуемость и «избирательность правоприменения», и конечно высокий уровень бюрократии.

Доступ к финансированию для новых компаний, по мнению экспертов, затруднен из-за тотального недоверия банков и других финансовых институтов к бизнесу, а также «дорогих кредитов».

Также среди препятствующих развитию предпринимательства факторов эксперты отметили национальные культурные особенности. В обществе витает «настороженное или даже негативное отношение к предпринимательству». Данный факт обусловлен тем, что предпочтения молодого поколения в пользу крупного бизнеса или чиновничества, эксперты объясняют «стремлением не зарабатывать, как предприниматель, а «получать» как чиновник» [1, с. 60-62].

Ввиду перечисленных выше проблем существует острая необходимость совершенствования государственной поддержки малого предпринимательства в российской экономике. Необходимо коренное совершенствование законодательства для создания необходимых условий ведения бизнеса, развитие правовой базы, формирование адекватной налоговой и финансовой политики, создание программ государственной поддержки по формированию доступного капитала для реализации проектов, а также развития института бизнес-ангелов. Особенно необходимо улучшение имиджа предпринимателя — прежде всего для привлечения в эту сферу экономической жизни молодежи. По-прежнему необходи-

мым условием развития предпринимательства остается реализация последовательной идеологической политики по созданию предпринимательской культуры. Особое место в популяризации предпринимательства уделяется системе образования, которая должна не только обеспечить формирование предпринимательских навыков у бизнес-управленцев, но и внедрить практико-ориентированные курсы по предпринимательству и бизнесу в рамках среднего и высшего образования.

Список литературы

1. Верховская О.Р. Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016-2017 / О. Р. Верховская, Е. А. Александрова, К. А. Богатырева, М. В. Джелепова, Э. В. Шмелева. – СПб.: Высшая школа менеджмента. Санкт-Петербургский государственный университет, - 2017. – 66 с.

2. Ручкина Г. Ф. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства: совершенствование правового регулирования / Г. Ф. Ручкина, М. В. Демченко, Я. А. Ключникова, Е. Л. Венгеровский. – М.: Издательство «Русайнс», 2016. – 96 с.

УДК 330

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИК ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ДЛЯ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ

КОСТКИНА ДАРЬЯ АЛЕКСЕЕВНА

студентка 4 курса
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления»

Научный руководитель: старший преподаватель кафедры корпоративного управления и финансов Доме Ирина Николаевна

Аннотация: В статье проведена оценки вероятности банкротства компаний (с применением различных моделей) авиационной отрасли в 2015 году, сделаны рекомендации по применению методик.
Ключевые слова: банкротство, методы оценки вероятности банкротства организации, авиационная отрасль.

POSSIBILITIES OF APPLICATION OF METHODS OF FORECASTING BANKRUPTCY FOR THE AVIATION INDUSTRY

Kostkina Daria Alekseevna

Abstract: the article assesses the probability of bankruptcy of companies (using different models) of the aviation industry in 2015, made recommendations on the use of techniques.
Keywords: bankruptcy, methods of assessing the probability of bankruptcy of the organization, the aviation industry.

Одной из наиболее важных отраслей экономики мира, и экономики России в частности, является транспорт. Авиационная отрасль, о которой пойдет речь в данной статье, имеет большое значение для России.

В настоящий момент, несмотря на сложившуюся экономическую ситуацию, спрос на услуги воздушного транспорта продолжает расти. Так, по сравнению с 2012 годом в 2016 количество обслуживаемых российскими аэропортами пассажиров увеличилось до 162 млн. человек (в 2012 году значение показателя составляло 126,7 млн. человек).

Однако, по данным информационного агентства RNS, только за первый квартал 2016 года крупнейшие российские авиакомпании понесли убытки в размере 24 млрд. руб. (в 2015 году аналогичный показатель составил 16 млрд. руб.). Наиболее убыточными стали перевозки на внутренних линиях – отрицательный баланс за первый квартал 2016 года составил 26,6 млрд. руб., в 2015 году – 19 млрд. руб. В свою очередь перевозки по международным направлениям принесли прибыль в 1,5 млрд. руб.

Следует отметить, что 2016 год был весьма непростым для российской авиационной отрасли. Во-первых, из-за продолжающегося экономического кризиса граждане стали реже пользоваться самолетами, предпочитая более дешевый транспорт. Во-вторых, все еще ощущается влияние банкротства компании «Трансаэро» в 2015 году («Трансаэро» - на тот момент вторая по величине авиакомпания в

России). В-третьих, огромное значение сыграла внешняя политика: российские авиакомпании не могли летать на Украину, большую часть года для чартеров была закрыта Турция.

В последние 5 лет авиационный рынок столкнулся с волной банкротств (самое крупное из которых – «Трансаэро» в 2015 году), а, следовательно, любая компания отрасли находится под угрозой.

Существует большое количество методик прогнозирования банкротства, например, модели зарубежных авторов, таких как Альтман, Лис, Таффлер, Фулмер, а также отечественных - Зайцевой, Беликова-Давыдовой, Р.С. Сайфуллиной и Г.Г. Кадыковой.

Мы выбрали наиболее популярные модели и провели расчеты на базе крупнейших авиакомпаний России. Результаты сведены в таблице 1.

Целью статьи является анализ возможности применения наиболее популярных моделей оценки вероятности банкротства для российских авиакомпаний.

Таблица 1

Результаты проведения оценки вероятности банкротства компаний (с применением различных моделей) авиационной отрасли в 2015 году

Авиакомпания/Модель	**Модель Альтма-на**	**Модель Таффлера**	**Модель Спрингейта**	**Модель Сайфулина-Кадыкова**	**Модель Зайцевой**		**Модель Богдановой- Баклаковой**	
	Z	Z	Z	Z	Zн	Zф	Z	Вер-ть
"СЕВЕРНЫЙ ВЕТЕР"	4,457	0,983	1,657	8,967	52,558	8,967	**20,338**	**1,000**
"ЯМАЛ"	**2,486**	0,624	1,110	**0,601**	1,082	0,601	2,665	0,935
"АВРОРА"	3,946	0,993	2,089	1,994	**0,275**	**1,994**	**17,541**	**1,000**
"НОРДСТАР"	5,602	1,135	1,566	**0,495**	19,195	0,495	0,102	0,526
"ИКАР"	6,404	1,260	2,583	**0,865**	10,713	0,865	0,435	0,607
"АЗУР ЭЙР"	**2,628**	0,805	0,930	2,064	5,362	2,064	3,720	0,976
"ВИМ-АВИА"	**1,810**	**0,243**	1,198	**-0,267**	6,804	-0,267	**7,926**	**1,000**
"ЮТЭЙР"	**-0,122**	**0,154**	**-0,493**	**-0,268**	-0,137	-0,268	**16,877**	**1,000**
"УРАЛЬСКИЕ АВИАЛИНИИ"	3,576	0,783	1,649	**0,219**	11,195	0,219	4,276	0,986
"СИБИРЬ"	3,319	0,754	1,682	**0,768**	1,031	0,768	4,768	0,992
"РОЯЛ ФЛАЙТ"	6,734	1,373	2,828	1,501	9,558	1,501	2,069	0,888
"АЭРОФЛОТ"	**2,048**	**0,585**	**0,404**	**-0,630**	1,023	-0,630	2,845	0,945

В соответствии с классификацией Альтмана в зону с высоким уровнем финансовой устойчивости и платежеспособности вошли 7 организаций, такие как «Северный Ветер», «Аврора», «Нордстар», «Икар», «Уральские Авиалинии», «Сибирь», «Роял Флайт». Их Z -показатель имеет большее значение в соответствии с установленной нормой Альтмана ($Z \geq 2,99$).

В число компаний с вероятностью банкротства от 35% до 50% вошли «Ямал», «Азур Эйр», «Вим-Авиа», «Аэрофлот». Их Z-показатель находится в промежутке от 1,81 до 2,77 [3].

Лишь одна компания находится в «красной зоне», т.е. вероятность такой организации составляет 80-100%. Это компания «ЮТэйр» с Z-коэффициентом равным -0,122, что является меньше установленного Альтманом 1,81 (-0,122<1,81).

Согласно результатам расчета Z-показателя по Таффлеру, в категорию с маловероятным банкротством вошли следующие компании: «Северный Ветер», «Ямал», «Аврора», «Нордстар», «Икар», «Азур Эйр», «Уральские Авиалинии», «Сибирь», «Роял Флайт», «Аэрофлот». У всех компаний, если быть точнее у 10 компаний, наблюдается превышение значение 0,3. Наилучший результат мы видим у

компании «Роял Флайт», значения Z-коэффициента равно 1,375. Близкой к серой зоне оказалась компания «Аэрофлот» со значением показателя 0,585.

По результатам расчетов по модели Таффлера в «красную зону» вошли компании «Вим-Авиа» и, как и в предыдущем исследовании, «ЮТэйр». Значение Z-коэффициента у первой компании равно 0,243, у второй же 0,154.

Последняя рассмотренная нами иностранная модель – прогнозная модель платежеспособности Спрингейта. Согласно данной модели, если значение Z-коэффициента меньше 0,862, то данная организация является потенциальным банкротом. Лишь две компании имеют значение Z-коэффициента меньше заданного значения – «ЮТэйр» и «Аэрофлот».

Далее рассмотрим российские модели прогнозирования банкротства организаций. Первая модель – пятифакторная модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова. При полном соответствии финансовых коэффициентов их минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно единице, и организация имеет удовлетворительное состояние экономики. Финансовое состояние организаций с рейтинговым числом менее единицы характеризуется как неудовлетворительное.

К финансово благополучным организациям относятся следующие компании: «Северный ветер», «Аврора», «Азур Эйр», «Роял Флайт». Всего 4 компании. Оставшиеся 8 компаний, такие как «Ямал», «Нордстар», «Икар», «Вим-Авиа», «Ютэйр», «Уральские Авиалинии», «Сибирь», «Аэрофлот», вошли в группу с неудовлетворительным финансовым состоянием.

Еще одна рассмотренная нами модель – модель Зайцевой О.П. По представленным результатам в таблице 1, мы видим, что лишь одна компания имеет $К_{факт}(1{,}994) > К_{н}(0{,}275)$. Это значит, что компания «Аврора» имеет незначительную вероятность банкротства. Остальные же 11 компаний находятся в зоне с низкой вероятностью наступления банкротства организации.

По модели Богдановой Т.К. и Баклановой А.В., разработанной специально для расчета вероятности банкротства авиакомпаний, банкротами выявлены следующие компании: «Северный ветер», «Аврора», «Вим-Авиа», «ЮТэйр». Остальные же имеют вероятность равную 0, следовательно, банкротами не признаны.

По полученным результатам мы можем сделать следующие выводы. Все выбранные модели спрогнозировали вероятность банкротства у компании «ЮТэйр». Также в число компаний с вероятным банкротством вошли «Вим-Авиа» (результаты 4-х моделей), «Аэрофлот» (результаты 3-х моделей). И все же в результате использования зарубежных и отечественных методик получены разноречивые показатели для исследуемой нами авиационной отрасли.

Из-за ряда причин использовать одну модель для исследования не рекомендуется. Например, по мнению отечественных экономистов, модели Э. Альтмана и Спрингейта не могут в полной мере оценить вероятность наступления банкротства российских предприятий из-за различий в сфере законодательства, темпов инфляции, а также разной структуры капитала. Модель Таффлера является спорной, так как в математическом выражении первая составляющая (К1 = Прибыль от продаж/Краткосрочные обязательства) имеет большой вес, по сравнению с остальными.

Что касается российских экономистов, то преимуществом модели Сайфулина и Кадыкова является то, что ее можно применить для любой отрасли, в том числе и авиационной, однако она не рассматривает качественные показатели деятельности организаций, а также не учитывает макроэкономические факторы. Модель Зайцевой вызывает затруднения при расчете, так как техника расчета коэффициентов недостаточно хорошо расписана.

Для исследуемой отрасли необходимо применять методику Богданова Т.К. и Баклакова А.В., так как в ней учтены все отраслевые особенности. Однако следует отметить, что для более точной оценки вероятности банкротства организации следует применять несколько методов. Это позволит дать наиболее точный ответ о финансовом состоянии предприятия.

Список литературы

1. Круглова Н. Ю. Антикризисное управление: учебное пособие – 3-е изд., перераб. и доп. – М.:

КНОРУС, 2016. – 400 с.

2. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И., Каркавин М. В. Антикризисное управление: учебное пособие – 3-еизд., стер. – М.: КНОРУС. 2016. –504 с.

3. База данных по российским компаниям, отраслям и регионам [Электронный ресурс] URS: http://www.Skrin.ru (дата обращения 07.05.2017)

4. Богданова Т. К., Баклакова А. В. Инструментальные средства прогнозирования вероятности банкротства авиапредприятий [Электронный ресурс] URS: http://ecsocman.hse.ru/data (дата обращения 11.05.2017)

УДК 330

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ШВЫДЕНКО НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА,
к.э.н. ассистент
КУРИЛКИНА ВАЛЕРИЯ СЕРГЕЕВНА
Студент
ДГТУ

Аннотация: В статье обоснована необходимость формирования системы управления качеством строительного предприятия на основе применения процессного подхода. Выделены основные особенности, проблемы и тенденции, связанные со снижением качества в строительной отрасли. В результате предложена методика расчета комплексного показателя, который позволяет оценить влияние качества бизнес-процессов на эффективность деятельности предприятия.
Ключевые слова: система управления качеством, процессный подход, комплексная оценка качества строительного предприятия.

QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AS A TOOL OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE ACTIVITY OF A CONSTRUCTION ENTERPRISE

Shvydenko Natalya Victorovna,
Kurilkina Valeria Sergeevna

Abstract: The article substantiates the necessity of forming a quality management system for a construction enterprise based on the application of the process approach. The main features, problems and trends associated with the reduction of quality in the construction industry are singled out. As a result, a method for calculating a complex indicator is proposed, which allows to assess the impact of the quality of business processes on the efficiency of the enterprise.
Key words: quality management system, process approach, comprehensive assessment of the quality of the construction company.

В последнее время в строительной отрасли наблюдается наименьший диапазон колебания цен. Поэтому недвижимость, несмотря на кризисные явления в российской экономике, по-прежнему является достаточно эффективным средством вложения капитала для инвесторов. Однако стремление производителей увеличить производительность и обеспечить рост объема ввода строительных объектов приводит к снижению качества продукции. Возникает ряд проблем, связанных с качеством строительной продукции:

- несоблюдение установленных сроков строительства;
- выявление дефектов строительства, которые трудно устранить;
- недостаточное обеспечение пространственной прочности и устойчивости сооружений в процессе их монтажа и эксплуатации;
- деформация инженерных конструкций вследствие грубых дефектов, допущенных при проектировании;
- низкое качество строительно-отделочных работ (установка окон, выравнивание стен и т.п.), связанных с низкой квалификацией персонала и использованием дешевой рабочей силы.

В то же время снижение качества строительных объектов способствует возникновению следующих негативных тенденций:

- понижение спроса со стороны потребителей на строительную продукцию;
- возбуждение множества судебных процессов, связанных с ненадлежащим выполнением строителями своих обязательств;
- рост издержек строительных компаний;
- выполнение работ по уже законченным объектам по устранению дефектов;
- невозможность сдать объект городу в связи с несоответствием требованиям сертификации;
- общее снижение эффективности деятельности строительных компаний.

В связи с этим на сегодняшний день особенно актуальным становится вопрос управления качеством продукции, решение которого позволит повысить эффективность деятельности строительного предприятия.

Управление качеством в строительстве – это совокупность обеспечения соответствия текущих показателей требуемым характеристикам во всех сферах деятельности строительной организации при проектировании, производстве и эксплуатации строительной продукции, которое осуществляется путем систематического контроля и целенаправленного воздействия на факторы внутренней и внешней среды строительной компании [1].

Можно выделить следующие особенности строительной отрасли на современном российском рынке:

1. Высокая себестоимость строительных работ, связанная с технологической отсталостью и внедрением программы импортозамещения.
2. Технологическая отсталость производственных процессов в строительных компаниях.
3. Низкий уровень квалификации персонала, который приводит к множеству ошибок и резкому снижению качества строительных объектов.
4. Размещение госзаказов с применением системы электронных аукционов.

Качество может быть потребительским и производственным. Первое предполагает соответствие требованиям рынка, точнее конечных потребителей (нестандартные планировки, свободная планировка, большой метраж или наоборот маленький, но по доступной цене). Производственное качество - это соответствие нормативным требованиям (ГОСТ-15467-79, Международным стандартам качества и т.п.).

Для управления качеством необходимо создание комплексной оценки качества строительства, которая должна включать технологический, производственный и организационный аспект для характеристики внутренней среды предприятия. Также необходимо контролировать факторы внешней среды, которые оказывают непосредственное воздействие на эффективность строительной организации в целом. Такая оценка позволит контролировать качество на стадии проектирования проекта, производственной стадии, а также послепроизводственной стадии, соответствующей сдаче объекта в эксплуатацию.

По-нашему мнению, целесообразно формирование стратегии управления качеством строительной продукции на основе процессного подхода. В свою очередь стратегия должна быть вписана в концепцию повышения эффективности функционирования компании в целом [2]. В результате разрабатываются стратегические цели, уточняются аспекты системы управления качеством, производится отбор важнейших показателей и их целевые значения.

Количественная оценка показателей является важнейшей проблемой при разработке системы

управления качеством. В функциональном разрезе стратегия управления качества включает стратегию маркетинга и контроль затраты/результаты, стратегию управления человеческими ресурсами. Важная роль отводится человеческому фактору, который является причиной большинства ошибок, совершенных при реализации строительного процесса, контроля качества машин и оборудования, качества бизнес-процессов, контроля затрат и т.п. Все эти аспекты включают множество качественных показателей, которые трудно оценить с помощью количественных категорий (энергоэффективность здания или сооружения, уровень квалификации персонала, точность проектной документации и т.п.) [3].

Осуществлять управление качеством на предприятии следует на основе процессного подхода, который заключается в рассматривании предприятия как системы бизнес-процессов. Процессный подход определен в ИСО-9001: 2015 как планирование процессов организации и их взаимодействие, применение риск-ориентированного мышления, позволяющего выявить факторы, оказывающие негативное воздействие на объект управления, которые могут привести к отклонению от запланированных целевых значений, и реализовать предупреждающее воздействие с целью недопущения снижения качества на конкретном участке [4].

Суть процессного подхода заключается в разделении всего производственного процесса организации на бизнес-процессы. Существует три основных бизнес-процесса: закупки, производство и сбыт, которые также могут быть разбиты на более мелкие бизнес-процессы. Например, производственный процесс можно представить как последовательно-параллельную схему следующих бизнес-процессов: подготовка котлована, закладывание фундамента, возведение стен, и т.д. Также необходимо учитывать обслуживающие бизнес-процессы: управление персоналом, управление финансами, бухгалтерия, логистика и т.д. За каждым бизнес-процессом необходимо закрепить ответственного человека, который будет контролировать качество по показателям, разработанным для системы управления качеством. Если параметры не соответствуют требуемым характеристикам, то процесс не может быть принят, необходимо устранить недостатки.

В рамках процессного подхода необходимо контролировать затраты на строительство на всех стадиях с целью реализации программы бережливого производства. Основная цель методик бережливого производства состоит в повышении операционной эффективности. Следует системно снижать издержки и все виды потерь, цену без снижения прибыли, стремиться к улучшению качества и потребительских свойств продукции [5], что можно контролировать в рамках бизнес-процессов производственного аспекта управления качеством.

Кроме того, повышение качества строительства неразрывно связано с инновационным развитием и применением новых технологий во всех сферах функционирования строительного предприятия. Инновационный процесс предполагает проблему выбора межу различными проектами с целью определить минимальные риски и затраты при максимальном достижении поставленных целей. Анализ бизнес-процессов позволит выявить участки, которые нуждаются в совершенствовании управления и повышении качества технологических процессов [6,7].

Далее нами предлагается разработка системы управление качеством строительного предприятия с помощью оценки качества бизнес-процессов в трех аспектах: технологическом, производственном и организационном.

Каждый аспект необходимо разложить на функциональные части и выделить внутри них бизнес-процессы. Затем выявить показатели, которые должны достигнуть целевого значения или определить диапазон значений, в рамках которых может колебаться показатель.

Рассчитать комплексный показатель качества с помощью формулы:

$$\sum_{1}^{3}\sum_{i=1}^{n} K_i * R_i$$

где $К_i$ – показатель качества бизнес-процесса;

R_i – вес бизнес-процесса с точки зрения влияния на общую эффективность деятельности предприятия [8].

Таким образом, предложенная методика позволяет рассчитать количественный комплексный по-

казатель качества, внедрение которого приемлемо только на основе применения процессного подхода к управлению качеством на строительной предприятии. В результате мониторинга данного показателя за определенный период времени можно оценить уровень эффективности функционирования строительной организации.

Список литературы

1. Лукманова И.Г., Нежникова Е.В. Комплексная оценка системы менеджмента качества в строительстве. // Фундаментальные исследования - № 10, 2013 г. – с. 1791 – 1795.

2. Черненьков И.В. Повышение эффективности предприятий машиностроения // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №6 (2017) https://naukovedenie.ru/PDF/91EVN617.pdf

3. Целеполагание и стратегическое управление социально-экономическим развитием организации – Электронный ресурс, дата публикации 05.06.2017 - http://corpsys.ru/consulting/bpm/improvement-of-quality-management.aspx

4. Можаева Т.П. Управление человеческими ресурсами в системе менеджмента качества организации. // Известия ТулГУ, Технические науки, вып 3., 2017 г. – с. 108-116.

5. Тополева Т.Н. Развитие бережливого производства как фактор повышения конкурентоспособности промышленного предприятия. // Экономические исследования и разработки. Научно-исследовательский журнал. – Дата публикации 29.09. 2017. - http://edrj.ru/article/17-09-2017

6. Деричева П.Р., Лагута И.В. Сущность инновационной деятельности предприятия. // Региональное развитие. Электронный научно-практический журнал ISSN 2410 – 1672 - № 1(25), 2018.- https://regrazvitie.ru/sushhnost-innovatsionnoj-deyatelnosti-predpriyatiya/

7. Цапко К.А. Процессный менеджмент как средство повышения социально-экономического развития строительных компаний. // Инженерный вестник Дона, №3 (2016) ivdon.ru/ru/magazine/archive/n3y2016/3734

8. Кузнецов Д.Н., Кузнецова О.Р., Литовченко В.В., Несмачных О.В. Механизмы процессно-ориентированного ценообразования на промышленную продукцию как средство управления организацией. - Комсомольск-на-Амуре: ФГБОУ ВПО "КнАГТУ", 2013. -188 с.

УДК 330

ВИДЫ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В ЛОГИСТИКЕ

ГЕРАСИМОВИЧ ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА
к.с.н., доцент
Поволжский институт управления им.П.А. Столыпина

Аннотация:*:* в данной работе рассматривается применение RFID-системы в процессах товародвижения продукции в сфере логистики.
Ключевые слова*:* логистика, RFID-система, радиометка, интернет-магазин, грузопереработка, бизнес-процессы, штрих-код, розничная торговля, интернет-торговля.

ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS

Gerasimovich Olga

Abstract*:* in this paper we consider the use of RFID-system in the process of product movement in the field of logistics.
Key words: logistics, RFID-system, radio tag, online store, cargo processing, business processes, bar code, retail trade, Internet trade.

Изучение логистики в розничной торговле стало в настоящее время актуальным, так как в этой сфере бизнеса с каждым днем появляются новые технологии, которые позволяют минимизировать издержки, сделать более эффективным работу розничных предприятий и открыть для себя интернет площадки для торговли. На данный момент, наблюдается резкое развитие рынка Интернет-торговли. Во всемирной сети существует множество различных интернет-магазинов, аукционов, интернет-рынков, где найти можно многое найти.

Следует различать несколько уровней использования Интернета:

1) Применение Интернета в качестве средства поиска информации и заказа каких-либо товаров и услуг.

2) «Обязательное присутствие». Наличие Web-сайта организации с информацией, рассказывающей о предприятии и предлагаемых им продуктах. Как правило, это серверы с небольшим объемом и редко обновляемой информацией, и клиенту не представляется возможность сформировать заказ или получить услугу и тем более оплатить ее.

3) Выделение Интернета в «самостоятельный бизнес». В этом случае среда Интернета является товаром или услугой.

4) Включение Интернета в логистическую цепь в качестве звена для поддержки основного бизнеса.

В случае с интернет-магазинами в России, покупатели чаще всего предпочитают пользоваться наличным расчетом (при доставке или самовывозе). Тем не менее, за последние четыре года наблю-

дается небольшой рост в использовании виртуальных платежей.

Пожалуй, основными причинами отсутствия популярности являются юридические тонкости и недоверие пользователей данной системе.

Одним из наиболее важных приоритетов в сфере Интернет-торговли является логистика. Сейчас в данной сфере наблюдается интенсивный рост, однако, не стоит забывать и о необходимости в планировании и упорядочивании операций. Именно в этот момент и возникает необходимость в грамотной логистике.

Большинство людей считают, что основные различия между Интернет-торговлей и торговлей натуральной заключаются в том, что невозможно получить прямой контакт с продавцом (с глазу на глаз), а также невозможно прикоснуться к товару, получить тактильные ощущения от приобретаемого блага до его непосредственного получения, отсутствует ознакомительный процесс между покупателем и товаром. Но здесь имеются более существенные различия. Отличаются скорости процессов, скорость реагирования, принятия решения, а так же при осуществлении Интернет-торговли необходимо специальное программное обеспечение. Логистическая цепочка в данной схеме становится более упорядоченной, из-за высокой значимости флуктуации спроса на электронном рынке.

При наращивании объемов продаж, перед руководством интернет-магазина встает ряд проблем, одной и наиболее значимой из которых является качественная доставка товара до потребителя.

На первых этапах развития интернет-магазина, руководители стараются не использовать складские ресурсы, по причине сокращения расходов. Однако, при наращивании объемов продаж, на определенном этапе без складских ресурсов не обойтись, и здесь начинается организация работы собственного склада.

Из-за распространенной ошибки построения бизнеса и налаживания бизнес-процессов, а именно из-за отсутствия должного внимания в области логистики, приходится сталкиваться с проблемой реструктурирования и изменения ключевых процессов на определенном этапе, когда рост объемов доходит до точки, в которой необходимо задействовать склад.

Исходя из потребностей потребителя, принимается решение о том, как можно наладить взаимоотношения с ними и выбор дальнейшей стратегии. Одним из инструментов для совершенствования товародвижения выступает технология сканирования.

Технология сканирования имеет две основных сферы применения в логистике:

1) кассы магазинов розничной торговли, то есть непосредственные места продажи. Здесь не только печатают чеки для покупателей, но и осуществляют строгий контроль за движением запасов на уровне всего магазина.

2) грузопереработка и контроль за грузопотоками. Посредством сканирования можно следить за грузом, получать информацию о месте их хранения, времени отгрузки и доставки.

Учет - это неизбежная часть любого логистического бизнес-процесса. Учет может быть: ручным, полуавтоматическим, и, наконец, автоматическим.

Примеры ручного учета – бирка, или номер, написанный краской. Информацию, нанесенную подобным способом без участия человека прочитать невозможно.

Пример полуавтоматического учета – штрих-код. Его печать и считывание происходят при помощи технических устройств, но для качественного чтения необходимо соблюдать ряд условий.

К автоматическому учету относится технология RFID. RFID (RadioFrequencyIdentification, радиочастотной идентификации) является технологией радиосвязи, которая позволяет идентифицировать товар без необходимой визуализации считываемой информации. В основе технологии находится RFID-метка (транспондер) представляющая собой миниатюрный чип, имеющий встроенную антенну. Чип метки содержит ряд цифр, так называемый электронный код товара (EPC). EPC содержит полезную информацию о продукте – сведения о стране происхождения, производстве, виде (типе) товара, сроке годности, уникальный код товара. Информация может быть считана RFID-сканером и передана в вычислительный центр для последующей обработки данных. Таким образом, RFID-метка может полностью заменить маркировку товаров штрих- кодами.

Несмотря на то, что технологии уже несколько десятков лет, и она применяется в промышленности, транспорте, медицине и других областях, в розничной торговле RFID только начинают использовать.

Технология RFID выводит учет в систему с новыми параметрами, где нет необходимости вмешательство человека или оно минимально. Теперь, чтобы получить информацию о каждой единице товара, находящейся на паллете, необходимо провести паллету мимо считывателя, а не проносить сканер мимо каждой товарной этикетки.

RFID-технологии в перспективе открывают огромные возможности по управлению товародвижением в торговом зале и на складе компании, по организации работ логистических и распределительных центров. При этом автоматизированная система управления будет оперировать информацией о конкретном экземпляре товара, потому что каждая метка уникальна и никогда не повторяется. Таким образом, можно наладить полный контроль над любым товаром, упаковкой и даже транспортным контейнером со всем его содержимым. Можно связать с меткой партию, срок годности и любую информацию о товаре, что позволит минимизировать возможность пересортицы, нарушения сроков продажи и других действий персонала, которые при применении идентификации на основе штрихового кода контролировать либо невозможно, либо крайне затруднительно.

Основные преимущества, которые открывает RFID-технология, являются:

- контролирование товародвижения на всех его этапах;
- формирование заказа в сжатые сроки;
- быстрая и безошибочная сборка заказов в следствии повышения сервиса клиентов;
- эффективное проведение инвентаризации;
- использование противокражной функции;
- поэтапное внедрения системы при необходимости;
- одновременная работа с метками штрих кодирования при необходимости.

RFID-технологии имеют преимущества по сравнению с штриховым кодированием:

- В радиометке содержится большее количество информации чем в штрих - коде в 20 раз;
- Данная информация, содержащаяся в радиометке в процессе товародвижения, может быть заменена или изменена.
- Информацию можно считывать автоматически, при любом положении метки, на значительном (до 30 м) расстоянии, при высокой скорости движения объектов (до 100 ед/сек).
- Радиосигналы метки могут проходить через различные материалы, какие как древесина, бумага, пластмасса, картон, стекло. Им не мешают грязь, пыль, пар.[1]

Первым в применении RFID-технологии в ритейле стала сеть Wal-Mart, являющаяся крупнейшим мировым оператором супермаркетов. Введение системы в 2004 г. позволило снизить уровень дефицита товаров на прилавках на 30% и сократить процедуры инвентаризации на складах. По информации Wal-Mart, из-за сокращения логистических издержек в пользу потребителей экономится 22,8 млн. долл. ежегодно. Пользуясь опытом Wal-Mart такие крупные розничные сети как Tesco, AmericanApparel и BestBuy начали внедрять в своих магазинах RFID-технологию. [2]

Рассмотрим международный опыт использования RFID-технологии.

Применяя данную технологию компания Tesco достигла следующих результатов:

- сократилось количество случаев отсутствия товаров на складе на 50%;
- уменьшилось количество персонала для проведения инвентаризации.
- трудозатраты на проведение полной инвентаризации в торговом зале и на складе магазина сократились с 32 до 4 человеко-часов;

В компании American повысилась точность учёта товаров, которая повысилась до 99,5%, а также снизились убытки от воровства на 10%;

В компании Apparel выросли продажи и магазины, оборудованные RFID-системами, смогли снизить занятость работников на 60 часов в неделю на каждый магазин.

В компании BestBuy увеличились продажи маркированных товаров на 18,4% и повысилась точность учета товаров увеличилась с 85% до 99,5%.

Менеджмент цепочек поставок охватывает многие процессы, связанные с организацией потока товаров, включая производство, распределение и транспортировку. Внедрение RFID значительно оптимизирует процессы управления цепочками поставок. Следует четко понимать, что RFID-метки – это не просто замена традиционных меток штрих -кодов, прежде всего это «умные метки», которые гарантируют, что товар появится в нужном месте в нужное время. Все объекты учета будут на складах в достаточном количестве, что может обеспечить бесперебойную работу предприятия.

С помощью RFID-систем можно легко отслеживать как остатки комплектующих, так и количество готового продукта, управлять распределением и транспортировкой товаров.

Подводя итог, можно отметить значительный потенциал для применения технологии радиочастотной идентификации в различных сферах деятельности, что приведет к активному внедрению данной RFID-системы в функциональных областях транспортной и складской логистики. Внедрение данной технологии позволит получить все вышеперечисленные преимущества для организации при относительно небольших затратах.

Список литературы

1. RFID-технологии в российской логистике: реальные достижения и проблемы / Т. Родкина // Логистика. – 2015. – № 06. – С. 28-33.

2.http://newchemistry.ru/letter.php

УДК 338.22

ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

КРЮКОВ ДЕНИС СЕРГЕЕВИЧ

магистрант

ЧОУ ВО «Сибирская академия финансов и банковского дела»

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы развития девелоперской деятельности в России на современном этапе, выявлены основные тенденции, формирующие сферу науки и технологий. Кроме того, обозначены основные проблемы учетно-аналитического обеспечения деятельности строительных организаций, а также проблемы саморегулирования в строительной отрасли. На основе проведенного анализа разработан ряд первоочередных мер для дальнейшей активизации девелоперской деятельности.

Ключевые слова: девелопмент, девелоперская деятельность, девелоперский проект.

DEVELOPMENT ACTIVITIES IN RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS

Kryukov Denis Sergeevich

Abstract: The article deals with the main problems of development activities in Russia at the present stage, identified the main trends that form the sphere of science and technology. In addition, the main problems of accounting and analytical support of construction organizations, as well as the problems of self-regulation in the construction industry. Based on the analysis, a number of priority measures have been developed to further enhance development activities.

Key words: development, development activity, development project.

Анализируя современную ситуацию российского девелопмента, можно выявить следующие основные проблемы и ошибки, допускаемые в управлении девелоперскими проектами:

1. Занижение инвестиционных затрат в связи с исключением из их состава прироста потребности в оборотном капитале; затрат, связанных с организацией сбыта, оплатой консультационных услуг; затрат, формирующих будущую строительную себестоимость объекта строительства.
2. Формулирование предположений об эффективности девелоперского проекта до получения реально обоснованных результатов и заключений.
3. Некорректность выводов и заключений, основывающихся на занижении затрат себестоимости строительно-монтажных работ.
4. Непринятие во внимание происходящих и возможных изменений в динамике спроса, тенденциях планируемой цены реализации будущего объекта недвижимости, а также анализ предложений и конкуренции на рынке.
5. Отсутствие необходимого и корректного анализа рынка на момент оценки эффективности девелоперского проекта.
6. Отсутствие анализа тенденций роста и снижения цен на рынке.
7. Отсутствие методик, позволяющих сопоставить себестоимость возводимого объекта строительства и цены его планируемой реализации, с целью дальнейшего контроля.
8. Завышение планируемых цен реализации и занижение инвестиционной себестоимости.

9. Недостаточное обоснование ставки дисконтирования.

10. Отсутствие текущего оперативного управленческого механизма контроля и оценки эффективности девелоперского проекта в рамках горизонта управления реализацией девелоперского проекта.

В настоящее время указанные проблемы становятся преградой для функционирования девелоперского бизнеса, учитывая общую нестабильность в экономике страны, где одним из ключевых критериев является приток инвестиций как иностранного происхождения, так и российского.

На сегодняшний день наблюдаются следующие основные тенденции, формирующие сферу науки и технологий:

1. Глобализация сферы инноваций и изменение условий международной конкуренции. Динамика международной интеграции ужесточает требования к конкурентоспособности российской науки в мировом масштабе, ее результативности и способности быстро использовать полученные результаты.

2. Трансформация поведения основных субъектов инновационной деятельности в России. Российские компании во все большей степени испытывают конкурентное давление по качеству и новым свойствам продукции (услуг), все более ограниченным становится потенциал удешевления существующей продукции и, напротив, приобретает особую важность задача перехода к выпуску новой, инновационной продукции. Произошло ослабление прикладной науки в значительно большей степени, чем фундаментальной. При наличии отдельных достаточно мощных и продуктивных научных центров в целом отсутствует эффективное преобразование формируемых фундаментальных знаний в передовые коммерческие технологии. Есть основания для существенного расширения и конкретизации спроса корпоративного сектора на результаты исследований и разработок, приходящегося на сильно ослабленный сектор прикладных исследований на докоммерческой стадии.

3. Обеспечение сбалансированного развития сектора исследований и разработок. Инновационная деятельность в России создает предпосылки для развития инвестиций в различные сферы. Статистические данные говорят в пользу улучшения инвестиционного комплекса России, так как действия российского правительства определяют в судьбу создания первой в России полноценной экономики свободного рынка [1].

Традиционным и объективным индикатором активизации деятельности (или актуальности активизации) в конкретных областях является повышение внимания к ним научного сообщества. В этой связи констатируем, что на сегодняшний день отмечается интерес девелоперов к научному изучению их деятельности. На сегодняшний день необходимы: формирование современной концепции, определение стандартов девелопмента, разработка методологии организации девелопмента и методов комплексной текущей оценки эффективности девелоперского проекта [2, с. 64].

Для решения данных задач требуется методологический экономико-организационный подход к механизму управления девелоперским проектом, который позволил бы оперативно его оценивать. Настоящая задача может быть успешно осуществлена через оценку, контроль и управление текущей эффективностью строительного проекта в рамках глобализации и улучшения экономического положения нашей страны в целом.

Не секрет, что система учетно-аналитического обеспечения строительных организаций не вполне соответствует современным требованиям менеджмента. Например, существующая система управленческого учета многих строительных организаций не позволяет получить информацию о фактическом состоянии строительного объекта оперативно и в необходимом разрезе. В связи с этим, несмотря на внедрение в строительных организациях отдельных элементов системы управленческого учета (бюджетирование, разработка состава и функций центров финансовой ответственности (ЦФО), ведение соответствующих форм управленческой отчетности и др.), его методический инструментарий, структура, релевантность и качество учетно-аналитического обеспечения требуют значительного улучшения [3, с. 93].

Не до конца использует свой потенциал система саморегулирования в отрасли. Полноценное предложение новых сводов правил, технических регламентов и других нормативно-правовых документов, соответствующих современным тенденциям строительства и остро необходимых строителям, с помощью частной инициативы (саморегулируемых организаций (далее – СРО), профессиональных

объединений строителей и др.) также не осуществляется с видимой эффективностью, что создает большую нормотворческую и регулирующую нагрузку на государство и препятствует активизации развития стройиндустрии и девелопмента недвижимости. А ведь многие годы упразднение ведущей роли государства в экономике, утрата системы отраслевого управления оценивались как шаг, необходимый для создания принципиально новых площадок для развития. Существовали ожидания в части притока инвестиций, особенно иностранных, благодаря снижению участия в строительстве государства. Считалось, что оно не в состоянии создать необходимые конкурентные рынки, отношения и сферы деятельности. Сейчас же и частный бизнес показывает свою несостоятельность для предложения драйверов роста в инвестиционно-строительной деятельности, и государство, потеряв прежние компетенции, традиции, не в состоянии предложить модель эффективного развития, позволяющую выделить стартовые позиции и придать им необходимую динамику.

Среди первоочередных мер для дальнейшей активизации девелоперской деятельности следует отметить такие, как:

1. Повышение прозрачности самой девелоперской деятельности. Для этого государству необходимо идентифицировать свое реальное и потенциальное участие в девелоперском бизнесе, как результат – добиться минимизации административных процедур для ведения деятельности, оказать содействие в выстраивании четкой, прозрачной схемы девелоперского бизнеса.

2. Создание упреждающих мер различными методами, в том числе административными, экономическими и смешанными, для недопущения усложнения организационной модели девелоперского бизнеса со стороны застройщиков и инвесторов. Вывод последними части бизнеса в оффшорные схемы, необоснованно длинная цепочка договорных обязательств, целенаправленное снижение ответственности организаторов строительства – все это примеры, характерные для настоящего времени и крайне негативно влияющие как на выбор лиц, готовых инвестировать в проекты девелопмента недвижимости (в том числе банки, инвестиционные фонды и др.), так и приобретателей готовой недвижимости. В качестве активных участников таких мероприятий должно выступить не только государство, но и саморегулируемые организации, в принципе в рамках своих действительных задач, другие профессиональные сообщества строителей.

3. Создание специальных финансовых инструментов, позволяющих обойти ограничения дороговизны и недоступности банковских кредитов. Для этого необходимо задействовать потенциал инфраструктурных ценных бумаг (облигаций), инвестиционных фондов, а также гарантийных механизмов со стороны государства.

В целях подведения итога проведенного анализа состояния девелоперской деятельности в российской экономике, отметим следующее: вне зависимости от выбора современных и перспективных драйверов роста национальной экономики, особенностей складывающихся отношений с партнерами иностранных государств, важность строительства и девелопмента недвижимости имеет стратегический характер. Повышение внимания к девелопменту недвижимости, создание соответствующих программ национального масштаба будет являться вызовом перед профессиональным сообществом строителей. При этом решение проблем активизации девелопмента недвижимости признается как принципиальное условие повышения макроэкономической стабильности в стране.

Список литературы

1. Голованов Е.Б., Киселева В.А., Ларин О.Н. Девелопмент как особый вид предпринимательской деятельности на рынке недвижимости // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2 [Электронный ресурс]. URL: https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=5661

2. Коренюгина И.В., Долгих М.В., Дмитриева Н.О. Основные направления инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации // Наука вчера, сегодня, завтра: сб. ст. по матер. XLVIII междунар. науч.-практ. конф. № 7(41). – Новосибирск: СибАК, 2017. – С. 63-70.

3. Фадейкина Н.В., Шулекин А.Н. О повышении роли управленческого учета в системе менеджмента организаций жилищного строительства // Сибирская финансовая школа. – 2017. – № 6. – С. 91–101.

УДК 338.22

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОЕКТА

ШУЛЕКИН АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ
аспирант
КРЮКОВ ДЕНИС СЕРГЕЕВИЧ
магистрант
ЧОУ ВО «Сибирская академия финансов и банковского дела»

Аннотация: В статье рассмотрены факторы, влияющие на эффективность девелоперского проекта, а также выделены этапы оценки его эффективности. Кроме того, определены аспекты эффективности девелоперского проекта для разных участников проекта, разработана система показателей оценки привлекательности девелоперского проекта и выявлены основные показатели оценки его эффективности.
Ключевые слова: девелоперский проект, эффективность девелоперского проекта, показатели эффективности.

TO THE QUESTION OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF A DEVELOPMENT PROJECT

Shulekin Alexander Nikolaevich,
Kryukov Denis Sergeevich

Abstract: The article considers the factors affecting the effectiveness of the development project, as well as the stages of evaluating its effectiveness. In addition, the aspects of the effectiveness of the development project for different project participants are defined, a system of indicators for assessing the attractiveness of the development project is developed and the main indicators for evaluating its effectiveness are identified.
Key words: development project, efficiency of the development project, performance indicators.

Оценка эффективности девелоперского проекта производится для обоснования соотношения финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности проекта [1, с. 193]. Главная цель любого девелоперского проекта – быть эффективным, при этом основная задача девелопера – контролировать достижение цели проекта, в связи с чем необходимо производить оценку эффективности проекта на всех стадиях его жизненного цикла. Оценка эффективности девелоперского проекта производится на основе системы показателей, характеризующих эффективность маркетинговых, технико-технологических, организационных, финансовых и иных решений.

На эффективность девелоперского проекта оказывает влияние большое количество факторов, которые могут быть классифицированы следующим образом (табл. 1).

Среди факторов внутренней среды выделяют человеческий фактор (качество кадрового персонала), интеллектуальный фактор (технология организации, инновационные программы развития организации, освоение новой продукции, патенты, лицензии), фактор материальных ресурсов (основные производственные фонды, материально-технические ресурсы), фактор организации и инфраструктуры.

Таблица 1

Классификация факторов, влияющих на эффективность девелоперских проектов

Классификационный признак	Виды факторов
Факторы внутренней и внешней среды	Факторы внутренней среды: человеческий фактор; интеллектуальный фактор; фактор материальных ресурсов; фактор организации и инфраструктуры. Факторы внешней среды: прямого и косвенного воздействия
По видам деятельности организации	Инвестиционная, операционная и финансовая деятельность организации
По группам факторов	Технические факторы, факторы организации производства, труда и управления, факторы структуры и объема производства, отраслевые и межотраслевые факторы

Факторы внешней среды подразделяют на факторы прямого и косвенного воздействия.

К факторам внешней среды прямого воздействия относят факторы, обусловленные действием или бездействием поставщиков материальных и топливно-энергетических ресурсов, потребителей продукции, конкурентов, посредников, бюджетной и налоговой системы, законодательством государственных органов управления.

В качестве примеров факторов внешней среды косвенного воздействия можно назвать: состояние экономики, социальные и культурные факторы, научно-технический прогресс, демографические факторы, состояние финансовой и кредитно-денежной системы, ресурсные, природные и другие факторы.

По видам деятельности, связанным с реализацией девелоперского проекта, факторы классифицируются по инвестиционной, операционной и финансовой деятельности организации.

Кроме того, следует проводить классификацию технико-экономических факторов не только по видам деятельности, связанным с реализацией девелоперского проекта, но также по следующим группам в разрезе каждого вида деятельности:

– технические факторы;

– факторы организации производства, труда и управления;

– факторы структуры и объема производства;

– отраслевые и межотраслевые факторы [2].

Технический уровень производства включает в себя повышение степени механизации и автоматизации производства, прогрессивности применяемых технологий. В связи с этим все технические факторы можно классифицировать по следующим направлениям:

– технологические процессы (изменение или несоблюдение технологии производства работ, использование передовых современных технологий, которые применение которых приводит к кардинальному изменению производственных процессов);

– механизация и автоматизация производственных процессов (повышение технического уровня рабочих мест, совершенствование средств труда);

– расширение масштабов и совершенствование применяемой техники;

– прочие факторы, повышающие технический уровень производства.

Организационные факторы оказывают существенное влияние на изменение уровня специализации, кооперирования, обеспечение ритмичности производства, сокращение длительности производственного цикла и т.д.

Факторы, связанные с продолжительностью строительства объектов девелоперского проекта, тоже оказывают достаточное влияние на уровень эффективности проекта. Так, к увеличению продолжительности строительства объектов девелоперского проекта (и соответственно, к увеличению капитальных затрат) могут привести неэффективная работа подрядчиков, срыв поставщиками сроков поставок строительных материалов, исправление дефектов строительства.

Оценку эффективности девелоперского проекта следует проводить в три этапа:

1. Выбор рынка, при этом основными критериями являются доходность, ликвидность, риски, конкуренция.

2. Экспертиза проекта. Здесь основными критериями будут являться физическая возможность, юридическая допустимость, финансовая целесообразность.

3. Проведение оценки экономической эффективности, которая заключается в определении показателей эффективности.

Для разработки системы показателей экономической эффективности девелоперских проектов, следует рассмотреть различные аспекты эффективности девелоперского проекта [3].

Аспекты эффективности девелоперского проекта приведены в табл. 2.

Таблица 2

Аспекты эффективности девелоперского проекта

Аспекты эффективности	Участники девелоперских проектов		
	Инвесторы и собственники	Арендаторы	Потребители
Правовой	Отсутствие нарушений в процессе реализации проекта	Проверки налоговых, контрольно-ревизионных органов, прочих контролирующих органов	Отсутствие нарушений при покупке товаров
Социальный	Необходимость архитектурных и технологических улучшений	Вариант визуальной концепции. Наличие и эффективность системы мотивации	Вид сервиса. Удобство географического местонахождения. Удобство использования парковки
Экономический	Инвестиции. Затраты	Арендные ставки. Налоги	Транспортная доступность
Экологический	Экологичные методы утилизации отходов, возникающих в процессе хозяйственной деятельности	Соблюдение санитарно-эпидемиологических норм	Соблюдение санитарно-эпидемиологических норм

Таким образом, рассмотренные аспекты эффективности девелоперского проекта абсолютно самодостаточны и отличаются внутренним сбалансированным саморегулированием взаимодействующих элементов. Все эти аспекты важны при реализации девелоперского проекта.

Итак, для оценки эффективности девелоперского проекта необходимо выбрать соответствующий набор показателей, источники информации и инструменты для интерпретации полученных результатов. При этом степень точности финансовой информации будет повышаться по мере развития жизненного цикла девелоперского проекта.

Следует отметить, что жизненный цикл здания включает в себя следующие периоды:

– проектирование – технико-экономическое обоснование возведения здания; конструирование и проектирование;

– конструирование – возведение с разработкой технологии, организации и технологических регламентов производства работ; предэксплуатационное освоение;

– эксплуатация – поддержание конструктивных элементов и инженерных систем здания в нормальном техническом состоянии путем проведения планово-предупредительных и капитальных ремонтов; проведение модернизации и реконструкции здания по причине его физического и функционального износа (устаревания);

– окончание жизненного цикла здания, наступающего в случае, если модернизация и реконструкция нецелесообразны. При этом осуществляется ликвидация (снос) здания [4, с. 117].

Девелоперские проекты отличаются от других инвестиционных проектов своими особенностями, делающими их наиболее сложными, прежде всего, с точки зрения привлечения инвестиций. Значи-

тельным отличием девелоперских проектов от прочих инвестиционных проектов является то, что они готовятся на продажу или аренду на рынке недвижимости. В условиях конкуренции это обуславливает более высокие требования к их рыночной стоимости, срокам окупаемости, условиям эксплуатации и возможностям перепродажи. Таким образом, существует необходимость проводить качественную оценку любого девелоперского проекта.

Систему показателей оценки привлекательности девелоперского проекта можно сформировать в виде матрицы, которая позволяет оценить уровень привлекательности, как по фазам проекта, так и в зависимости от удовлетворенности и заинтересованности целевых групп проекта (табл. 3).

Таблица 3

Привлекательность девелоперского проекта га различных периодах его жизненного цикла

Периоды проекта	Период разработки концепции проекта	Период проектирования проекта	Период конструирования (строительство)	Период эксплуатации (маркетинг, управление результатами)
Потребители объекта девелопмента	Привлекательность согласованной концепции проекта	Имидж проекта	Сроки реализации проекта	Соотношение имиджа объекта и его стоимости
Инвесторы	Юридическая чистота проекта	Наличие разрешительной документации	Соблюдение сроков	Степень расхождения в общей стоимости проекта
Деловое сообщество	Привлекательность концепции проекта	Информационная открытость стиля	Опыт и деловая репутация участников проекта	Деловая репутация объекта
Администрация	Легитимность проекта	Выдержанность архитектурного стиля	Общественный имидж проекта	Соблюдение требований и условий регулятивных органов
Общественность	Функциональность проекта	Архитектурная привлекательность проекта	Социальный имидж проекта	Степень удовлетворения предъявленных требований
СМИ	Общественная значимость проекта	Общественный имидж проекта	Уровень информационной открытости проекта	Уровень информационной активности
Аутсорсинговые организации	Согласованность концепции проекта	Наличие разрешительной документации	Соблюдение сроков выполнения	Степень соблюдения обязательств

Рассмотренная система показателей позволяет взвешивать полученные результаты оценки привлекательности девелоперского проекта по степени важности тех или иных характеристик.

Показатели экономической эффективности девелоперской деятельности точно так же, как и параметры экономического интереса инвестора, должны соответствовать критерию эффективности. Для этого их можно конструировать на базе денежных потоков, выражающих чистую прибыль, генерируемую проектом за весь жизненный цикл.

Оценка эффективности девелоперского проекта должна осуществляться через следующие показатели:

– чистая текущая стоимость (NPV);

– внутренняя норма доходности (IRR);

– период окупаемости (Pb);

– индекс доходности инвестиций (PI).

Однако применение методик оценки эффективности девелоперских проектов, основанных на использовании дисконтирования, обеспечивает точный результат только при получении первых денежных потоков от проекта. До этого показатели эффективности могут существенно отличаться от запланированных в связи с возможными изменениями во внешней среде.

В связи с этим ряд авторов [5, с. 18] предлагают использовать компаундированные показатели. Использование компаундированного подхода позволяет оценивать долгосрочные девелоперские проекты, снизить субъективность экспертных оценок, правильно интерпретировать риски девелоперского проекта.

Источником риска инвестиций в девелоперские проекты является неопределенность в отношении точных величин строительных издержек, сроков строительства, вероятность нарушений технологии строительного производства и т.д. [6, с. 330].

Данные обстоятельства обуславливают необходимость своевременного выявления возможных рисков, а также анализ и оценку их последствия для минимизации негативных последствий. Процесс инвестирования в девелоперский проект должен начинаться не только с его ресурсного обеспечения, но и также с разработки программы преодоления рисков. Таким образом, в современных условиях неопределенности и нестабильности экономической ситуации оценка рисков и управление ими являются необходимостью.

Оценка рисков девелоперского проекта может быть качественной и количественной. Качественный анализ позволяет выявить факторы, области и виды рисков. При проведении количественного анализа размеры отдельных рисков оцениваются в численной форме. Количественно риск характеризуется субъективной оценкой ожидаемой величины максимального и минимального дохода (убытка) от вложения капитала. Степень риска выше тем, чем больше диапазон между указанными величинами при равной вероятности их получения. Основу риск-менеджмента составляет организация работы по определению и снижению степени риска.

Таким образом, при оценке девелоперских проектов могут быть использованы различные формализованные и неформализованные методы. При этом следует отметить, что поскольку каждый девелоперский проект является уникальным, универсальной методики оценки их эффективности не существует.

Список литературы

1. Мишланова М.Ю., Соболева Е.А. Оценка текущей эффективности девелоперского проекта для целей управления // Приволжский научный журнал. – 2012. – № 4. – С. 193-198.

2. Управление факторами, влияющими на девелоперские проекты [Электронный ресурс]. URL: http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/815/44815/ 21593.

3. Маркетинговая привлекательность девелоперских проектов [Электронный ресурс]. URL: http://pandia.ru/text/77/438/45627.php.

4. Шулекин А.Н. Особенности применения методов стратегического управленческого учета в соответствии с национальными стандартами Российской Федерации в организациях жилищного строительства // Сибирская финансовая школа. – 2016. – № 1. – С. 112-120.

5. Белоус П.П. Компаундированные показатели эффективности инвестиционного проекта // Актуальные проблемы экономики и права. – 2012. – № 2. – С. 18-20.

6. Шулекин А.Н. Риски в жилищном строительстве: понятие, классификация, источники, Методы оценки и управления // В сборнике: Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития. Материалы IV Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и магистрантов. – Новосибирск: СГУПС, 2017. – С. 329-338.

© А.Н. Шулекин, Д.С. Крюков, 2018

УДК 338.24.01

ЭТАПЫ БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

ВЕРСТ СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА
Магистрант 1 курса
ФГБОУ ВО «Тульский государственный университет»

Аннотация: Актуальность работы заключается в том, что в последние годы широкое распространение получил такой инструмент ведения бизнеса как бизнес-планирование. Бизнес-планирование – это непрерывный процесс, который позволяет предприятию быстрее приспосабливаться к изменениям во внешней среде и служит ценным инструментом мониторинга и управления компанией. В работе рассмотрены цели бизнес-плана, основные функции, его структура.
Ключевые слова: экономика, бизнес-план, инвестиции, стратегия, финансовый план

STAGES OF THE BUSINESS PLAN OF THE INVESTMENT PROJECT

Verst Svetlana Viktorovna

Abstract: The relevance of the work lies in the fact that in recent years, such a tool for doing business as business planning has become widespread. Business planning is a continuous process that allows an enterprise to adapt more quickly to changes in the external environment and serves as a valuable tool for monitoring and managing the company. The objectives of the business plan, the main functions, and its structure are considered in the article.
Key words: economy**,** business plan, investment, strategy, financial plan

В последние годы с учетом развития малого и среднего предпринимательства широкое распространение получило бизнес-планирование. В «Новой экономической энциклопедии» Румянцевой Е.Е. [1] дается довольно четкое и полное определение бизнеса-плана: «бизнес-план (business-plan) – подробный, четко структурированный, тщательно обоснованный, динамичный, перспективный план развития конкретного направления бизнеса, который используется для стратегического планирования, организации и координации работ по проекту, переговоров с кредиторами и инвесторами, привлечения участников проекта».

Цель бизнес-плана можно разделить 2 части:

1. Внешняя цель заключается в создании механизма для коммуникации и привлечения инвесторов с целью получения прибыли. Тщательно разработанный бизнес-план дает больше возможностей для привлечения инвесторов (кредиторов) и позволяет заинтересовать партнера путем предоставления необходимой подробной информации и убедить его вложить денежные средства в проект.

2. Внутренняя цель заключается в создании реальной основы для дальнейшего функционирования и развития бизнеса компании путем своевременной разработки и (или) обновления бизнес-плана.

Следовательно, объединяя вышесказанное, можно сказать, что главная цель бизнес-плана: привлечение инвестиций для уже существующего предприятия путем разработки актуального проекта, определяющего стратегические и тактические направления деятельности предприятия.

В работах разных авторов встречаются различия в структуре бизнес-плана. За основу возьмем структуру бизнес-плана, представленную Стрекаловой Н.Д. [2].

Первый раздел представляет собой резюме, т.е. краткое изложение идеи и содержание бизнес-плана в миниатюре. Обычно резюме содержит наименование проекта, главную цель проекта, краткую характеристику предприятия и его продукта, пути достижения поставленных целей, общие затраты на реализацию проекта, конечные финансовые результаты, ожидаемый финансовый эффект мероприятия.

Второй раздел содержит описание компании. Цель раздела – представить ясный и полный образ компании, чтобы инвестор мог получить четкое представление о деятельности предприятия и ее возможных результатах. Он включает в себя два подраздела: анализ отрасли и цели компании. Анализ отрасли дает информацию о положении дел в отрасли, в которой компания ведет или предполагает вести свой бизнес, включая анализ конкурентов и факторов успеха в данной отрасли. Второй подраздел раскрывает как стратегические цели, так и конкретные цели предприятия на ближайший год.

Третий раздел содержит описание именно тех видов продукции (услуг), которые предлагаются на рынке, т.е. в данном разделе дается представление об основных характеристиках продукта, потребительских свойствах и конкурентных преимуществах продукции (услуги), отдельно отмечается уникальность продвигаемого продукта (услуги). При наличии возможна информация о дополнительных сервисных услугах, например, условиях поставки.

В следующем разделе – анализ рынка – необходимо предоставить потенциальному инвестору информацию о рынке сбыта, раскрыть возможности данного рынка, оценить конкурентов и убедить инвестора в шансе эффективно использовать денежные средства. Данный раздел состоит из трех подразделов. В первом подразделе «Общее описание рынка и его целевых сегментов» дается как описание рынка в целом, так и перспективных целевых сегментов. Он предопределяет будущие объемы производства и продаж товаров по временным периодам реализации предпринимательского проекта. Второй подраздел «Определение спроса на продукты (услуги)» опирается на предыдущий раздел, поскольку гарантией сбыта продукции может являться только спрос на продукцию, выявленный в процессе анализа рынка. Также бизнес-план должен предусматривать способы активизации рынка с использованием маркетинговой и других видов деятельности. Однако при этом необходимо учитывать деятельность других предпринимателей – конкурентов - их предложения и в особенности ценовую политику. Такая информация обычно представлена в третьем подразделе «Анализ конкурентов». Целью данного раздела является выявление слабых и сильных сторон конкурентов, их возможностей и угроз для корректировки прогнозируемого объема продаж с учетом конкуренции.

В последующем разделе необходимо разработать план сбыта и представить стратегию маркетинга. Прежде всего, необходимо составить прогноз продаж. Он определяет возможный ежегодный и ежемесячный объем сбыта в натуральном выражении и выручку от реализации продукции в стоимостном выражении за планируемый период. Стратегия маркетинга обычно представляет собой маркетинговые действия (реклама, контакты с потребителем и др.), которые способствуют достижению поставленных целей.

Целью следующего раздела является разработка процесса производства продукции, описание необходимых затрат. В данном разделе необходимо показать реальную возможность обеспечить производство необходимого продукта соответствующего качества в установленные сроки. Раздел «План производства» является одним из самых главных разделов, поскольку позволяет оценить реалистичность выполнения бизнес-плана. Основной задачей данного раздела является определение производственных затрат, необходимых для изготовления товара (услуги), а также требуемый объем инвестиций. Описание местоположения должно показать удачно ли место расположения предприятия, исходя из таких факторов как: близость к поставщикам и клиентам, возможность быстрой внеплановой постановки, наличие коммуникационных сетей, доступность транспортных магистралей. Подраздел «Производственный процесс и его обеспечение» должен включать краткое содержание техпроцесса, основные технологические операции, информацию о видах и объемах ресурсов, необходимых для осуществления проекта, об источниках и способах их получения. Далее необходимо представить инвестиционные затраты, а именно основные средства, оборотные активы, нематериальные активы. Производственные затраты включают в себя затраты на трудовые ресурсы и материальные производствен-

ные затраты. Операционные конкурентные преимущества необходимо указать, чтобы привлечь внимание инвесторов и убедить их в целесообразности вложения денежных средств. Данные преимущества могут заключаться в технологии производства, экономии в масштабах производства, уникальности самого продукта и др.

В разделе «Организационный план» следует показать организационную структуру управления предприятием, сформировать управленческую команду, которая будет реализовать бизнес-план. Раздел состоит из четырех подразделов. В первом подразделе описывается предполагаемая структура управления, включающая планирование рабочих групп (численность, функции ПП) и связи между ними. Организационная структура управления служит основой для разработки штатного расписания. В последующем подразделе нужно дать представление о деловых качествах тех лиц, которые будут в наибольшей степени отвечать за реализацию проекта. Кадровая политика представляет собой систему правил и норм работы с персоналом, обеспечивающую процессы воспроизводства, управления и развития персонала в соответствии с выбранной стратегией организации. Следовательно, здесь следует отметить используемую систему оплаты и стимулирования труда, описать систему найма на работу, отбора и обучения персонала, возможные изменения в организационной структуре предприятия с учетом его развития. Инвесторов в первую очередь интересуют сроки реализации проекта, поэтому необходимо отразить планируемые сроки осуществления мероприятия. Календарный план содержит даты начала и завершения работ, как по каждой задаче, так и даты начала и окончания всего проекта.

Финансовый план является одним из ключевых разделов бизнес-плана, поскольку он сводит воедино информацию, представленную в предыдущих разделах, и представляет ее в стоимостной форме, т.е. наглядно показывает будет ли данный проект прибыльным или убыточным. С его помощью можно определить сумму необходимых инвестиций, рассчитать предполагаемые доходы и расходы, определить возможные источники финансирования проекта. В данном разделе следует отразить два основных момента: прибыль и денежный поток. План прибылей и убытков представляет собой финансовый документ, отражающий доходы, расходы и финансовые результаты деятельности предприятия за определенный период. Цель данного документа – показать структуру себестоимости продукции, с соотношение затрат и результатов хозяйственной деятельности за определенный период. По нему можно судить о рентабельности производства, рентабельности продукции, возможности возврата в срок заемных средств. С его помощью проводится анализ безубыточности бизнеса. План денежных потоков (Cash Flow) - это финансовый документ, отражающий движение потоков денежных средств от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия на планируемый период. План движения денежных средств показывает динамику поступления и расходования денежных средств на планируемый период, что позволяет судить о платежеспособности предприятия. Цель прогнозирования движения денежных потоков заключается в определении объемов финансовых потребностей (кредитов, инвестиций), а также обеспечении сбалансированности поступления и расходования денежных средств в ближайшие 12 месяцев. В последнем подразделе составляется прогнозный баланс. Цель прогнозирования баланса состоит в определении долгосрочной финансовой потребности предприятия в денежных средствах, соответствующей требованиям к основному и оборотному капиталу. Он составляется в конце данного раздела, т.к. является заключительным этапом и характеризует финансовое состояние предприятия на определенный момент времени, говорит об устойчивости финансового положения.

В конце бизнес-плана проводится анализ и оценка рисков. Любой проект реализуется в условиях неопределенности, поэтому очень сложно предопределить будущие параметры проекта. В условиях современной экономики бизнес немыслим без риска, поэтому в данном разделе необходимо дать потенциальным инвесторам информацию о возможных рисках и мероприятиях по их компенсации. В данном разделе рассматриваются виды рисков, которые могу возникнуть на стадии реализации мероприятия, изучается экономический ущерб, в случае их возникновения, степень взаимосвязи между рисками.

Таким образом, рассмотрев структуру бизнес-плана, можно выделить 3 функции бизнес-плана:

1. Бизнес-план используется для разработки концепции ведения бизнеса, поскольку дает возможность тщательно отработать стратегию и все возможные нюансы тактики в условиях динамичной

экономической конъюнктуры (спроса, предложения, цен, налогов, технологии производства и т.п.) еще в теории (в документе), а не в реальных условиях, когда уже трудно предусмотреть все вероятные варианты развития события и соответствующие им верные решения.

2. Бизнес-план позволяет оценить достигнутые результаты деятельности предприятия, его положение на рынке в настоящий момент времени.

3. Бизнес-план является практически единственным обоснованием для привлечения денежных средств у будущих инвесторов.

В заключение можно сказать, что бизнес-план – это основной документ будущего инвестиционного проекта предприятия, в котором в краткой и доступной форме изложена суть проекта, его основные характеристики, возможные риски, финансовые результаты и экономическая эффективность проекта в соответствии с общепринятой последовательностью реализации проекта., а бизнес-планирование – это непрерывный процесс, который позволяет предприятию легче приспосабливаться к изменениям во внешней среде и служит ценным инструментом мониторинга и управления компанией. Он позволяет представить весь комплекс будущих действий, проанализировать различные сценарии развития событий, помогает своевременно реагировать на изменения в экономической среде. Опыт многих успешных российских и зарубежных компаний подтверждает необходимость составления бизнес-плана, как важнейшего условия выживаемости компании, ее успешного развития и функционирования на рынке товаров и услуг.

Список литературы

1. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия, - 4-е изд. - М.:ИНФРА-М Издательский Дом, 2016. - 882 с.

2. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2012. — 352 с.

УДК-338

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

ЕВПЛОВА ЕКАТЕРИНА ВИКТОРОВНА,
к.п.н.,доцент
ФАТЫХОВА ЭЛЬМИРА ФАНИЛОВНА,
студентка
ФГБОУ ВО "Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет"

Аннотация. Статья посвящена проблемам, которые наиболее часто встречаются на пути хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса, среди которых – недостаток финансирования, постоянный надзор со стороны государственных контролирующих органов, нестабильность в налогообложении и другие.
Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, рыночная структура.

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

Evplova Ekaterina Viktorovna, Fatykhova Elmira Fanilovna

Annotation:The article is devoted to the problems that are most often encountered in the way of economic activity of small businesses, among them – lack of funding, constant supervision by the state regulatory authorities, instability in taxation and others.
Key words: entrepreneurship, small business, market structure.

В настоящее время малый бизнес играет одну из важных ролей в экономике. Малый бизнес предоставляет нашему обществу продукты ,услуги и приводит к появление новых рабочих мест. Малое предприятие мобильно, то есть им легче управлять в условиях кризиса, также оно способствует развитию конкуренции .

Главная проблема, с которой сталкиваются почти предприниматели, связана с недостатком финансирования.. Следует обратить внимание на концентрацию всех финансовых средств , которые направлены на развитие малого бизнеса на приоритетных направлениях. На данный момент в России проблема денежного снабжения развития малого бизнеса ощущается предпринимателями особенно остро. Прежде всего ситуация усугубляется незначительной величиной активов субъектов малого предпринимательства и недоступностью займов и субсидий из средств поддержки фондов(муниципальных государственных). Предприниматели наблюдают сокращение объемов реализации продукции, удлинение срока оборачиваемости капитала, снижение рентабельности производства.

Таким образом, можно выделить 4 причины малого финансирования малого бизнеса в РФ:

1) Внешнеполитические и экономические потрясения

2) Сокращение заемных возможностей. Кроме того, кредитные банки понимают, что слишком рискованно кредитовать малый бизнес, не связанный с быстрой оборачиваемостью и не имеющий активов для использования в качестве залога.

3) Относительно низкие показатели объема производства.

4) Низкий уровень образования

Еще одна проблема, которая стоит перед предпринимателями, это постоянный надзор со стороны государственных контролирующих органов: инспекции по торговле, трудовой инспекции, налоговой инспекции, полиции, органов стандартизации, сертификации и метрологии, санитарного надзора и многих других.

Штрафы, которые накладываются данными перечисленным органами, могут быть настолько велики, что становятся непосильными для малого бизнеса и ведут к многочисленным негативным последствиям, вплоть до ликвидации самого предприятия. Прописанные в правилах и нормах нарушения избежать фактически нереально. Знание своих обязанностей и норм проведения проверок из государственных органов предпринимателей - является пока единственным выходом из данной ситуации.

Необходимо уменьшить налоги на малый бизнес, особенно для начинающих предпринимателей. Высокое налоговое бремя является главным недостатком налогообложения. Система налогообложения в ее нынешнем виде служит в большей степени фискальным целям и упрощению налогового администрирования со стороны налоговых органов, а не целям понижения налоговой нагрузки, упрощения налогового и бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства [1]. Данная система налогообложения не учитывает особенности издержек малого бизнеса. Ведь малом бизнесе источником ресурсов для инвестиций в развитие малого бизнеса являются собственные средства. В период кризиса предприниматели рассчитывают лишь на свои силы и полностью отказываются от привлеченных средств. Это связано с ужесточенными требованиями банков:

-к залогам;

-росту процентных ставок;

-денежному состоянию кредитозаемщиков;

Поэтому общий режим налогообложения становится полезнее для крупных и средних предприятий , которые имеют доступ к привлеченным средствам и направляют на финансирование своего бизнеса . Установка ставок налогов происходит без полного учета и анализа их экономического влияния на предприятие, создание условий ,которые препятствуют уходу налогоплательщиков от уплаты налога и стимулирование инвестиций

Следующей проблемой налогообложения малого бизнеса в России является постоянное изменение налогового законодательства, что усложняет не только ведение бизнеса, но и работу самих налоговых служб[2].Нестабильность законодательства увеличивает издержки малого бизнеса сильнее, чем среднего и крупного бизнеса, так как получение информации об изменениях в порядке уплаты, оформлении документов и т. п., связанно с издержками, а результаты будут использоваться для совсем разных масштабов производства и реализации. Необходимую налоговую отчетность для предпринимателей усложняют вносимые изменения. В связи, с чем на малый бизнес ложатся более высокие удельные денежные, временные и психологические издержки, которые связаны с ведением налогового учета. При этом, если предприниматель неправильно оформит документы или нарушит срок уплаты и подачи налогов,то это грозит ему большими штрафными санкциями[3].

Следующая проблема - законодательная база, на которую сейчас может опираться малое предпринимательство. Законодательная база на сегодняшний момент несовершенна:

1-нет единой сводной законодательной основы.

2-инфраструктура поддержки не эффективна (предприниматель не имеет возможности получить бесплатную консультацию по вопросам развития его предприятия).

Таким образом, можно сказать, что стратегия развития малого бизнеса на нынешнее время является приоритетным направлением развития экономики. Государство играет особую роль в поддержке малого бизнеса.

Список литературы

1. Официальный сайт Президента России. Послание Президента Федеральному Собранию. 3 декабря 2016 г. Москва, Кремль. – URL: http://www.kremlin.ru/events/president/news/50864.

2. Мазоль С.И. Экономика малого бизнеса. М.: Книжный дом, 2005, 262 с..

3. Глисин Ф. Малые предприятия в условиях кризиса// Экономист. 2009. - №7, с.30-41.

УДК 330

ВНУТРЕННИЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В БИЗНЕСЕ

САЙФУТДИНОВ ИЛНУР ЯВДАТОВИЧ

Магистрант
Кафедра «Бухгалтерский учет, аудит, статистика»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Уфимский филиал

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические вопросы формирования системы внутреннего финансового контроля, осуществляемого коммерческими организациями современного крупного и среднего бизнеса. Обоснованы выводы о значении финансового контроля для компаний, стремящихся к увеличению эффективности использования ресурсов, максимизации собственной прибыли, росту рыночной капитализации, экономии ресурсов в условиях возрастающей конкуренции. В статье также отражена методика организации системы внутреннего финансового контроля в зарубежной литературе.
Ключевые слова: внутренний финансовый контроль; контроллинг; бюджетирование; финансовый менеджмент; управленческий учёт.

INTERNAL FINANCIAL CONTROL IN BUSINESS

Sayfutdinov Ilnur Yavdatovich

Abstract: The article deals with the theoretical issues of the formation of the system of internal financial control carried out by commercial organizations of modern large and medium-sized businesses. The conclusions about the importance of financial control for companies seeking to increase the efficiency of resource use, maximize their profits, increase market capitalization, resource savings in an increasingly competitive environment. The article also reflects the method of organization of the system of internal financial control in foreign literature.
Key words: internal financial control; controlling; budgeting; financial management; management accounting.

Финансовый контроль представляет собой особую функцию финансов, целью которой является обнаружение отклонений от принятых стандартов, норм законности и эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия, а при наличии таких отклонений – своевременное принятие необходимых корректирующих и превентивных мер. Финансовый контроль имеет место во всех сферах общественного производства и сопровождает весь процесс движения финансовых и материальных ресурсов организации бизнеса.

Для современных крупных корпораций организация финансового контроля является одной из ключевых задач, направленных на изыскание резервов для повышения эффективности использования финансовых ресурсов, сокращения затрат, что важно в условиях роста конкуренции на рынке [1, с.5].

По отношению к компании финансовый контроль в свою очередь подразделяется на внешний контроль (проводят госорганы, аудиторские компании) и внутренний контроль (собственные сотрудники и подразделения организации). Внутренний контроль представляет собой такой финансовый контроль, который осуществляется специально созданными службами или отдельными должностными лицами организаций, подчиняющимися непосредственно руководителю организации. Финансовый контроль на современных предприятиях организуется посредством внутреннего финансового контроля как систе-

мы, вытекающей из него и дополняющего её системы бюджетирования и связанной с ними обеими системой контроллинга, а также анализом. Наиболее распространенными в современных компаниях инструментами финансового контроля являются бюджетирование, контроллинг и анализ.

Необходимость в обязательной организации внутреннего финансового контроля в нашей стране предусмотрена в статье 19 Федерального закона от 6 декабря 2011 года №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», в соответствии с которой - экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. [2, с.13].

Осуществление внутреннего финансового контроля в организации также связано с обнаружением отклонений от принятых стандартов и нарушений принципов законности, эффективности и экономии расходования материальных ресурсов на возможно более ранних этапах деятельности компаний. Проведение внутреннего контроля способствуют принятию корректирующих действий и осуществлению мер, направленных на недопущение нарушений в будущем.

Внутренний контроль позволяет своевременно обнаружить ошибки и исправить их самостоятельно. В перспективе это поможет компании избежать штрафов и санкций со стороны контролирующих государственных органов [3, с.8].

Финансовый контроль на предприятии состоит из целого комплекса разнообразных операций, способствующих обеспечению стабильности работы фирмы, позволяющих оценить результативность управления, поддержать устойчивый уровень развития и рентабельности. Внутренний финансовый контроль в организациях проводится как правило в следующих формах – предварительном, текущем и последующем. Предварительный и текущий контроль ведутся непосредственно работниками фирмы в рамках осуществления ими своих должностных обязанностей, а последующий контроль может проводиться как отделом внутреннего контроля, так и комиссией по внутреннему контролю.

Как и любой инструмент прикладного характера, финансовый контроль на предприятии характеризуется набором строго определенных, последовательных элементов его реализации. К ним относятся:

1. Начальные мероприятия — сводятся к анализу текущей ситуации до принятия решений по какому-либо направлению финансовой политики.
2. Текущая работа — осуществляется в процессе выбора действий и направлений для дальнейшего развития.
3. Завершающие мероприятия — проводятся после осуществления всех необходимых действий с целью определения результатов проведенных мероприятий и предпринятых шагов [4, с.1].

Работники небольших фирм самостоятельно выполняют значительные объемы работы, в связи с чем на них ложится ответственность за самостоятельную проверку осуществляемых ими юридически значимых действий. Возможно создание специализированных подразделений финансового, бухгалтерского, экономического направления, непосредственно задействованных в контрольных процедурах. Это характерно для средних и крупных организаций, которые поручают исполнение надзорных функций отдельным службам. Наиболее результативного финансового контроля на предприятии удается добиться путем формирования отдельных независимых подразделений или привлечением специалистов по непосредственному указанию владельцев бизнеса. Обычно в крупные компании нанимаются специальные советники или аутсорсинговые компании.

В соответствии с Руководящей запиской, выданной ICAI по Руководству аудита внутреннего финансового контроля над финансовой отчетностью (сентябрь 2015 г.), Внутренний финансовый контроль над финансовой отчетностью (ICFR) означает процесс, призванный обеспечить разумную уверенность в надежности финансовой отчетности и подготовке финансовой отчетности для внешних целей в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета» [5, с.1].

Внутренний финансовый контроль означает мероприятия и процедуры, принятые компанией для обеспечения упорядоченного и эффективного ведения бизнеса, включая соблюдение политики компании, сохранение его активов, предотвращение и выявление мошенничества и ошибок, точности и полноты учетных записей и своевременная подготовка достоверной финансовой информации. Задачи внутреннего финансового контроля - выявление возможности для улучшения, а также разработка ре-

комендаций и передовой практики, которые могут использоваться для укрепления систем внутреннего контроля и повышения надежности отчетности компании.

В зарубежной литературе внутренний финансовый контроль имеет основной своей целью укрепление надежности бухгалтерского учета и достоверности финансовой отчетности.

Внутренний контроль - это политика и процедуры, установленные для обеспечения надежности систем бухгалтерского учета. Точность и надежность имеют первостепенное значение в мире бухгалтерского учета. Без точных учетных записей руководители не могут принимать полностью обоснованные финансовые решения, а финансовые отчеты могут содержать ошибки [6, с.1].

В зарубежных источниках процедуры внутреннего контроля в компаниях подразделяются на семь обязательных категорий, каждая из которых предназначена для предотвращения мошенничества и выявления ошибок в компании: разделение обязанностей, контроль доступа к информации, физический аудит, документация, пробные балансы, сверка и органы утверждения решений.

Таким образом, внутренний финансовый контроль, при его системном применении в деятельности компании, позволяет увеличить эффективность использования ресурсов, их сохранность, а также улучшить результаты работы фирмы. В настоящее время роль внутреннего финансового контроля заключается в «профилактике» и недопущению нарушений финансового законодательства со стороны организаций, предприятий, минимизации рисков, а также повышении ответственности руководителей данных предприятий за результатами бизнеса. Внутренний финансовый контроль позволяет оперативно выявлять, предотвращать и ограничивать финансовые и операционные риски, а также возможные злоупотребления со стороны должностных лиц. Оперативное выявление резервов и «проблемных участков» оказывает положительное влияние на эффективность деятельности, а также на достоверность финансовой отчетности компании.

Список литературы

1. Дешук А.С., Абалакина Т.В. Организация системы финансового контроля в современном крупном и среднем бизнесе // Интернет-журнал «Науковедение». - 2014. - №6 (25). [Электронный ресурс] // URL: http://naukovedenie.ru/PDF/198EVN614.pdf. (дата обращения: 16.06.2018 г.).

2. «О бухгалтерском учете», Федеральный закон Российской Федерации от 06.12.2011г. №402-ФЗ. (ред. от 31.12.2017). [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». URL: www.consultant.ru (дата обращения: 15.06.2018 г.).

3. Порядок проведения внутреннего финансового контроля [Электронный ресурс] // URL: https://assistentus.ru/vedenie-biznesa/vnutrennij-finansovyj-kontrol (дата обращения: 16.06.2018 г.).

4. Особенности методов финансового контроля на предприятии [Электронный ресурс] // URL: https://buhnk.ru/finansovyj-kontrol/osobennosti-metodov-finansovogo-kontrolya-na-predpriyatii (дата обращения: 15.06.2018 г.).

5. All about internal financial control (IFC).[Электронный ресурс] // URL: https://www.caclubindia.com/articles/all-about-internal-financial-control-ifc--26940.asp (дата обращения: 17.06.2018 г.).

6. What Are the Seven Internal Control Procedures in Accounting? David Ingram; Updated January 31, 2018. [Электронный ресурс] // URL: http:// smallbusiness.chron.com/seven-internal-control-procedures-accounting-76070.html. (дата обращения: 17.06.2018 г.).

© И.Я.Сайфутдинов, 2018

УДК 338

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТА КОМЛЕКСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА

КИЛИНКАРОВА СОФИЯ ГЕОРГИЕВНА,
к.э.н., доцент,
АЗИЕВА ДЗЕРАССА СТАНИСЛАВОВНА
студентка,
ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет»

Аннотация:В статье обосновывается необходимость использования системного подхода к формированию системы экономической безопасности современной организации. Автором определены основные задачи системы обеспечения экономической безопасности, обозначены и структурированы основные критерии оценки эффективности системы обеспечения экономической безопасности организации.
Ключевые слова: экономическая безопасность, организация, комплексная безопасность бизнеса, критерии оценки эффективности систем экономической безопасности.

SYSTEM APPROACH TO THE FORMATION OF THE ECONOMIC SAFETY SYSTEM OF THE MODERN ORGANIZATION AS AN ELEMENT OF COMBINED SECURITY OF BUSINESS

Kilinkarova Sofiya Georgievna,
Aziyeva Dzerassa Stanislavovna

Abstract: The article substantiates the necessity of using a system approach to the formation of the system of economic security of a modern organization. The author defines the main tasks of the system of economic security and outlines the main criteria for assessing the effectiveness of the organization's economic security system.
Keywords: economic security, organization, integrated business security, criteria for assessing the effectiveness of economic security systems.

Важнейшим национальным приоритетом современного этапа развития рыночных отношений в Российской Федерации выступает обеспечение безопасности, центральное место в которой занимает проблематика формирования устойчивых темпов экономического роста и развития на всех уровнях общественной структуры. Особенно значимыми эти проблемы представляются для хозяйствующих субъектов, занимающихся предпринимательской деятельностью, поскольку на деятельность коммер-

ческих организаций сегодня оказывают значительное влияние меняющиеся условия внешней и внутренней среды, и определяющее значение для достижения ими целей функционирования, а также успешного и стабильного существования на рынке имеет принятие и реализация обоснованных управленческих решений, связанных с обеспечением их экономической безопасности.

Интерес к проблеме обеспечения экономически безопасного развития современных организаций очевиден, поскольку сегодняшние условия хозяйственной деятельности требуют новых подходов к управлению предприятиями, разработки таких стратегических направлений деятельности, которые позволили бы хозяйствующему субъекту развивать свои конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе. Решение задачи, связанной с обеспечением экономической безопасности предприятия, включает в себя не только нейтрализацию угроз появления кризисных явлений и процессов, но и формирование траектории развития, обеспечивающей экономически безопасное существование.

Необходимость исследования обеспечения экономической безопасности на уровне предприятия обусловлена тем, что именно на этом уровне формируются устойчивые структурные единицы экономической системы региона и государства и обеспечивается устойчивость более высоких уровней экономической деятельности.

В аспекте проблемы, связанной с неблагоприятными условиями развития внутренних и внешних процессов, современное состояние экономики России в условиях международных экономических санкций и новых политических вызовов характеризуется своей неустойчивостью, что влияет на снижение уровня экономической безопасности предпринимательства и способствует развитию теневой экономики.

Рассматривая экономическую безопасность хозяйствующих субъектов, необходимо отметить, что в экономической литературе в самом общем виде она понимается как их способность надежно выполнять свои функции, обеспечивая реализацию экономических интересов и развитие бизнеса [1, с. 516].

Развитие предпринимательской деятельности в современных условиях подвержено влиянию значительного числа факторов, негативно сказывающихся на успешности этой деятельности, таких, как нестабильность экономической и социально-политической ситуации, несовершенство нормативно-правовой базы, регламентирующей функционирование современных организаций, мошенничество, коррупция, высокий налоговый прессинг и т.д.

Система экономической безопасности как элемент комплексной системы безопасности хозяйствующего субъекта, должна иметь специфику, которая определяется направленностью производственно-хозяйственной деятельности, структурой производственных ресурсов и эффективностью их использования.

К приоритетным целям системы экономической безопасности организации следует отнести обеспечение эффективности деятельности, финансовой устойчивости и независимости, при котором гарантируется и обеспечивается наиболее эффективное использование и развитие всех видов ресурсов и составляющих потенциала, что способствует стабильности её экономического и финансового развития [2].

Все это определяет основные задачи системы обеспечения экономической безопасности, к которым можно отнести: [3]

–мониторинг и прогнозирование угроз;

–оценка рисков и угроз количественными и качественными методами;

–разработка инструментов и механизма минимизации угроз и поддержания стабильного функционирования предприятия;

–совершенствование механизмов обеспечения экономической безопасности.

Таким образом, использование системного подхода к формированию системы обеспечения экономической безопасности современной организации предполагает учет всех реальных условий её функционирования, и должно базироваться на всестороннем анализе производственно-хозяйственной деятельности.

Для обеспечения экономической безопасности необходимо определить спектр факторов экономической безопасности и источников потенциальных угроз, которые могут повлиять негативно на достижение желаемого результата деятельности.

В процессе обеспечения экономической безопасности применяются различные методы и способы достижения устойчивого состояния, равновесия экономической системы и получения ею максимально возможного дохода. При этом необходимо учитывать взаимодействие экономики, финансового анализа, юриспруденции и использовать методы математической статистики, информатики, теории вероятностей и т.д. в части прогнозирования возникновения угроз. Исследуются все факторы, которые влияют или могут повлиять на функционирование предприятия.

В современных литературных источниках экономическая безопасность рассматривается как определенное состояние предприятия, которое позволяет ему противостоять негативному воздействию внешней среды, как возможность обеспечить его устойчивость без учета внутренних трансформаций, а также вне зависимости от характера влияния внешней среды. Другими словами, экономическая безопасность предприятия определяется как защищенность деятельности предприятия от отрицательных влияний внешней среды, а также как способность нейтрализовать угрозы различного характера или адаптироваться к сложившимся условиям.

Экономическая безопасность рассматривается как количественная и качественная характеристика свойств организации, отражающая ее способность к «самовыживанию» и развитию в условиях возникновения внешней и внутренней экономической угрозы и определяется совокупностью факторов, характеризующих независимость, устойчивость, возможности роста, обеспечения экономических интересов и т.д.

Параметры жизнедеятельности экономической безопасности обусловлены задачами ее существования, а именно - обеспечением равновесного состояния, при котором достигается максимизация прибыли и минимизация потерь. Это значит, что система обеспечения экономической безопасности должна существовать внутри системы управления предприятием, иметь административные рычаги и показатели эффективности. Предприятием должна быть разработана концепция экономической безопасности и создан механизм функционирования системы обеспечения экономической безопасности.

Система обеспечения экономической безопасности, включающая в себя полный комплекс мер экономического, правового, информационного, организационного и т.д. порядка, может основываться на выделении объектов защиты и целенаправленном воздействии на объекты, а также на взаимосвязях, возникающей между объектами защиты. В качестве объектов защиты могут выступать: имущество предприятия, его информационные ресурсы, персонал предприятия, договорные отношения предприятия, конфиденциальная информация, являющаяся объектом коммерческой тайны, научные разработки, технологии производства, система управления предприятием и т.д.

Целенаправленное воздействие на названные объекты защиты позволяет формировать эффективную систему обеспечения экономической безопасности организации.

В качестве основных критериев оценки эффективности системы обеспечения экономической безопасности можно выделить следующие:

1. уровень дебиторской задолженности;
2. отсутствие признаков рейдерских захватов;
3. снижение уровня хищений;
4. экономия средств на функционирование службы экономической безопасности;
5. рентабельность;
6. оптимизация расходов по центрам ответственности;
7. структурирование контрагентов по уровням риска;
8. уровень расходов на предупреждение и выявление рисков.

Совершенствование системы обеспечения экономической безопасности на основе использования вышеназванных критериев, позволяющих оценить её эффективность, дает возможность комплексного подхода к вопросам обеспечения экономической безопасности как ключевого элемента комплексной безопасности предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России. Общий курс. – М.: «БИНОМ», 2015. – 818 с.
2. Килинкарова С.Г., Кибизова М.О. Управление финансовой устойчивостью в системе обеспечения экономической и финансовой безопасностью предприятия // В сборнике: INTERNATIONAL INNOVATION RESEARCH сборник статей IX Международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2017. - С. 88-91.
3. Колобаев А.В. Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2017. - № 11. – С. 159-165.

© С.Г. Килинкарова, Д.С. Азиева, 2018.

УДК 330

ОЦЕНКА ПРОБЛЕМ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТА РФ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

ПОЛУХИН АЛЕКСАНДР ИГОРЕВИЧ,
студент
СПб ПУ Петра Великого
Промышленного менеджмента, экономики и торговли
Высшая школа государственного и муниципального управления
МУДРОВА ЕЛЕНА БОРИСОВНА
д.э.н, доцент
СПб ПУ Петра Великого

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы финансирования малого бизнеса на примере Вологодской области
Ключевые слова: инвестиции, малый бизнес, финансовая поддержка

Poluhin Alexander Igorevitch,
Mudrova Elena Borisovna

Abstract: This paper presents small business financing problems: the case of the Vologda Region
Key words: investments, small business, financial support

Недостаток финансирования – серьёзная проблема, с которой сталкиваются российские малые предприятия, особенно на региональном уровне. Несмотря на наличие, достаточно широкого спектра инструментов финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства, практически весь бизнес сегодня нуждается в серьезной финансовой помощи. По данным Вологдастата в 2017 году количество малых предприятий в сельском хозяйстве по Вологодской области составило 410 единиц, что на 13 единиц больше, чем в 2016 году. Однако в целом по России наблюдается сокращение числа малых предприятий с 2012 года на 10% [1]. Сокращение числа субъектов малого бизнеса в сельском хозяйстве говорит о недостаточной поддержке данной отрасли, а в частности о недостатке финансовых ресурсов. Данная динамика имеет положительный характер. Рост инвестиций с 2005 года к 2017 составил 234,5 млрд. рублей [2]. Представленные данные свидетельствуют о довольно небольших объёмах выделения финансовых средств малому бизнесу в отрасли сельского хозяйства и подтверждают основную проблему нехватки финансирования.

Данная проблема включает в себя ряд подпроблем, которые позволят найти общее решение основной проблемы:

1. Высокие процентные ставки по кредитам

Согласно исследованию сегмента малых предприятий, подготовленному объединением «Опора России» и Промсвязьбанком, число малых компаний в сельском хозяйстве, использующих банковские кредиты с момента обострения ситуации на финансовом рынке сократилось почти в 2,5 раза: если в

середине 2015 года почти четверть опрошенных предпринимателей заявляли, что используют банковские кредиты, то в 4 квартале 2017 года - лишь 10% [3]. Такой результат обусловлен низким спросом на кредитные ресурсы из-за высоких ставок по кредитам, ухудшения ситуации в экономике, а также консервативным подходом банков к оценке рисков. В настоящее время существует множество программ по кредитованию субъектов малого бизнеса, однако средняя ставка достаточно высока - около 20%, а наиболее низкая около 15%. При текущей ставке рефинансирования в 10,50% стоимость кредитных ресурсов уменьшилась, однако в целом ставки по кредитам малому бизнесу, а особенно бизнесу «с нуля» остаются недоступными. Для сравнения рассмотрим средние ставки по кредитам малому бизнесу в сельском хозяйстве в США . В 2014 – 2016 годах ставки колеблются на уровне 4-5%. Несмотря на разницу экономических условий и особенности проводимой денежно-кредитной политики в России и США, можно сделать вывод, что для эффективного развития малого бизнеса ставки по кредитам не должны превышать уровень в 5-6% [4]. Несмотря на необходимое развитие кредитования фермерских хозяйств, банки не стремятся работать с сельским хозяйством, из-за сложности оценки источников погашения заёмных средств. Кредитные организации постепенно ужесточают требования к обеспечению и финансовому положению заёмщиков, сокращают спектр направлений кредитования и уменьшают количественные параметры сделок с малым бизнесом. Важно отметить, что, несмотря на наличие проблемы финансовой поддержки малых предприятий и доступности привлечения кредитов, Правительство Вологодской области предпринимает важные шаги для её решения. Так Департамент экономического развития Вологодской области учредил «Фонд ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства», который предоставляет микрозаймы субъектам малого бизнеса (микрофинансирование в размере от 30 тыс. рублей до 1 млн. рублей) [5]. Объём выданных займов Фондом ресурсной поддержки по виду деятельности сельское хозяйство увеличивается с 2015 к 2017 году на 6%, что говорит о заинтересованности малых сельхозпроизводителей в получении займа и определяет данную меру финансовой поддержки одной из основополагающих для развития малого бизнеса в сельском хозяйстве.

2. Вовлечённость предприятий малого бизнеса в систему госзакупок.

В период кризиса и введения санкций в стране самым уязвимым сектором экономики России стал малый бизнес. Однако данные обстоятельства также стали дополнительным катализатором расширения участия малого бизнеса в госзакупках. Госзаказ стал одной из приоритетных мер поддержки предпринимательства. Несмотря на то, что малые предприятия быстро приспосабливаются к меняющимся условиям, именно они больше подвержены ликвидации. Для недопущения такой ситуации необходимо решать проблему доступа к госзакупкам малого бизнеса. По итогам 2017 года объём госзакупок в России превысил 8 трлн. рублей, а сумма контрактов с малым бизнесом составила 488 млрд. рублей (на 10% ниже, чем в 2016 году) [7]. Это говорит о том, что данная система для предприятий является выгодной, однако доступ малых предпринимателей к госзакупкам по-прежнему остаётся на низком уровне.

3. Оценка проблем имущественной поддержки малого бизнеса.

Наиболее актуальной проблемой для малого бизнеса является высокая арендная плата, которая в совокупности с проблемой нехватки финансирования, определяет, будет ли предприятие существовать и приносить прибыль. Рассмотрим проблему высокой арендной платы для малого бизнеса на примере сферы торговли.

По данным Вологдастата в 2017 году количество малых предприятий в сфере торговли по Вологодской области составило 5578 единиц, что на 1567 единиц больше, чем в 2016 году. В целом по России также наблюдается рост числа предприятий в сфере торговли с 2016 года на 3,7%, что свидетельствует о довольно низком темпе прироста предприятий в сфере торговли [1]. Данный факт подтверждает существование проблемы высокой арендной платы за производственные помещения. Завышенная арендная плата повышает цену на товар. Это сказывается на конкурентоспособности бизнеса, а для сферы торговли высокая конкуренция со стороны других организаций, по данным Росстата [8, с 243], с 2015 года на 70% является фактором, ограничивающим ведение предпринимательской деятельности в сфере торговли. В настоящее время, в связи с кризисной ситуацией в стране, уменьшились объёмы строительства нежилых помещений для сдачи в аренду малым предприятиям. На 1 янва-

ря 2017 года в Вологодской области объём строительства зданий нежилого назначения составил 8,9 тыс. кв. м., что на 1,8 тыс. кв. м. меньше, чем в январе 2016 года [1]. В целом по России также происходит снижение объёма строительства нежилых зданий с 2014 года (213,4 млн. м^3) на 6,3 млн. м^3 в 2015 году [2]. Большинство строек замораживаются, и значительная доля жилья строится по госзаказу, соответственно, на рынке практически ничего не остаётся, однако цены на эту недвижимость для большинства предпринимателей по-прежнему остаются недоступными.

Рис. 1. Факторы влияющие на финансовую поддержку малого бизнеса

Важно отметить, что Департаментом имущественных отношений Вологодской области для малого бизнеса установлены особые права при аренде областной недвижимости. Это возможность получить в аренду недвижимое имущество без проведения торгов и заплатить за это льготную арендную плату в размере 75% от годовой арендной платы, определенной в договоре аренды. Однако в связи с недостатком качественных производственных помещений, воспользоваться данной льготой малым предприятиям затруднительно [9].

Таким образом, для того чтобы малые предприниматели в сфере торговли имели возможность беспрепятственно арендовать помещение и получить прибыль государство должно предпринимать определённые меры совместно с предпринимательским ресурсом и опираясь на его потребности и пожелания.

Список литературы

1.Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]. Режим доступа:[http://vologdastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/vologdastat/ru/statistics/enterprises/small_and_medi

um_enterprises/ 2018].

2.Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru 2017].

3. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://opora.ru/projects/index 2017].

4. Морковкин, Д.Е. Совершенствование системы кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства как условие восстановления экономического роста / Д.Е. Морковкин // Современные научные исследования и инновации. - 2016. - № 2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://web.snauka.ru/issues/2016/02/64935 24.05.2016].

5. Фонд ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.frp35.ru/ 2016].

6. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://economy.gov.ru/minec/about/ structure/depMB/20151216 2016].

7. Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (ред. от 29.12.2015) [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/ cons_doc_LAW_102112/ 12.02.2016].

8. Торговля в России. 2015: ст. сб. / под ред. А.Л. Кевеш. – М.: Росстат, - 2015. - 243 с.

9. Департамент имущественных отношений Вологодской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.dio.gov35.ru/ cadastre_ocenka/kap_str/ 2017].

А.И. Полухин, 2018

УДК 3977.658.5.012.7

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ РИСКА ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ

АГЕЕВА АННА АНДРЕЕВНА

студент

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

Аннотация: В статье рассмотрена структура бизнес-плана, который является неотъемлемой частью внутрифирменного планирования, одним из важнейших документов, разрабатываемых на предприятии; эффективным инструментом управления; помогает предприятию определить перспективы роста своего дела, контролировать свою ситуацию, а также показывает, что нужно сделать, чтобы оправдать ожидания относительно эффективности бизнес-проекта.

Ключевые слова: разработка бизнес-плана, структура бизнес-плана, риски

PECULIARITIES OF DEVELOPMENT OF A BUSINESS PLAN OF A NEW ENTERPRISE WITH REGISTRATION OF RISK FACTORS OF EXTERNAL AND INNER ENVIRONMENT

Ageeva Anna Andreevna

Abstract: The article considers the structure of the business plan, which is an integral part of intrafirm planning, one of the most important documents being developed at the enterprise; an effective management tool; helps the company to determine the prospects for growth of its business, monitor its situation, and also shows what needs to be done to justify the expectations about the effectiveness of the business project.

Keywords: business plan development, business plan structure, risks

Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на будущее в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитывать эффективность их использования в процессе работы фирмы.

Актуальность данной темы заключается в том, что разработка стратегии и тактики деятельности нового предприятия является важнейшей задачей для малого предпринимателя. Общепризнанной формой разработки стратегии и тактики является бизнес-план.

Бизнес-план – это необходимый в рыночных условиях документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем .

Целью разработки бизнес-плана является планирование деятельности предприятия на ближайший и отдаленные периоды, в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Таблица 1

Цели бизнес-плана

Направление	Цель
Использование плана вне компании	Получение банковского кредита
	Привлечение инвестиций
	Создание стратегических союзов при совместном производстве, исследованиях, реализации и продвижении товаров и услуг
	Получение контракта, совета консультантов, юристов, представителей государственных органов или неправительственных организаций
Использование плана внутри компании	Инструмент корпоративного планирования, оценки собственных возможностей
Инструмент управления	Инструмент мотивации и ориентации персонала

Разработанный бизнес-план нового предприятия поможет предпринимателю решить следующие основные задачи:

1. Определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
2. Сформировать долгосрочные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения, определить лиц ответственных за реализацию каждой стратегии;
3. Выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предлагаться фирмой потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;
4. Оценить соответствие персонала фирмы и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей;
5. Определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и т.п.;
6. Оценить материальное и финансовое положение фирмы, соответствие материальных и финансовых ресурсов достижению поставленных целей;
7. Предусмотреть трудности и “подводные камни”, которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

Главное достоинство бизнес-планирования заключается в том, что правильно составленный бизнес-план показывает перспективу развития фирмы, т.е. в конечном счете отвечает на самый нужный для предпринимателя вопрос: стоит ли вкладывать деньги в это дело и нет ли риска, что оно не принесет доходы, которые окупят все затраты сил и средств.

В данном случае под риском понимается опасность того, что цели, поставленные в проекте, могут быть недоступны полностью или частично.

Для оценки этой вероятности использовались мнения трех экспертов: Генеральный директор создаваемого предприятия, Генеральный директор аудиторской фирмы, главный специалист инвестиционного отдела коммерческого банка.

По характеру воздействия риски были разделены на простые и составные. Составные риски являются композицией простых, каждый из которых в композиции рассматривается как простой риск. Простые риски определяются полным перечнем пересекающихся событий, т.е. каждое из них рассматривается как не зависящее от других.

Наиболее высоким уровнем риска обладают подготовительная стадия и финансово-экономические факторы функционирования. Риск подготовительной стадии связан, прежде всего, с возможным валютным риском и непредвиденными затратами. Особую опасность представляют непредвиденные затраты, из-за которых может снизится общая рентабельность проекта.

При более подробном подходе алгоритм составления бизнес-плана содержит наиболее общие стадии процесса планирования нового дела. Данный алгоритм еще называют планом действий по разработке бизнес-плана. При достижении определенного опыта на основе данного алгоритма можно составить свой план действий (с учетом специфики сферы деятельности предприятия или проекта). Однако при разработке бизнес-плана в какой-либо новой сфере деятельности лучше придерживаться данного (или подобного) подробного варианта, так как он позволит наиболее всесторонне изучить новый объект приложения сил. Выделяют пять этапов разработки бизнес-плана.

На первом этапе определяется миссия (философия, видение предприятия) – краткое описание хозяйственной единицы, ее основных целей, предназначения, сферы деятельности, норм поведения и роли в решении социальных задач региона, общества.

Второй этап – определение целей разработки бизнес-плана.

На третьем этапе устанавливается общая структура самого бизнес-плана. На объем и структуру бизнес-плана влияют размеры предприятия и поставленные задачи.

Четвертый этап бизнес-планирования состоит в сборе информации, необходимой для разработки каждого раздела плана. Это важная и весьма трудоемкая часть плановой работы. Источниками информации могут служить специализированные отраслевые справочники.

Пятый этап планирования – непосредственная разработка отдельных разделов и оформление всего бизнес-плана в виде единого документа.

В конечном счете, структура бизнес плана в малом, среднем и крупном бизнесе практически не различается. Однако, не существует жестко заданного, единого для всех формата бизнес-плана. Состав, структура и детализация бизнес-плана определяются функциональной спецификой и размером фирмы (предприятия), активностью рынка сбыта, продвинутостью конкурентов, а также стратегической целью и локальными задачами конкретного бизнеса, перспективами роста предприятия.

Список литературы

1.Леонов С.А. Математическая оценка факторов, оказывающая влияние на производственно-сбытовую деятельность швейных предприятий // Известия Высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2013, № 5(347) ,С. 5-10.

2.Леонов С.А. Методическое совершенствование процесса принятия решений в сфере сбытовой деятельности предприятия // Известия Высших учебных заведений. Технология легкой промышленности. 2011, № 4,С. 161-164.

3.Леонов С.А. Производственно-сбытовая деятельность швейного предприятия и факторы, оказывающие влияние на нее // Дизайн. Материалы. Технология. 2014, № 2 (32),С. 95-97.

4.https://www.scienceforum.ru/2014/420/32

5.https://works.doklad.ru/view/XZlxraFgK-c/all.html

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.3

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ

МАКСИМОВА ИРИНА ИГОРЕВНА,
ИВАНОВА КРИСТИНА АЛЕКСАНДРОВНА
Студенты
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: Данная статья посвящена анализу инновационного развития регионов Севера России. Дано понятие инновации, рассмотрены внешние и внутренние факторы, под влиянием которых они возникают. Определены факторы, которые тормозят развитие инноваций в России. Рассмотрен природно-ресурсный потенциал районов Севера России и выявлены факторы, влияющие на инновационное развитие.
Ключевые слова: инновации, регион, развитие региона, северные территории, факторы.

FEATURES OF ACCOUNTING OF IMPORT OPERATIONS

Maksimova Irina Igorevna,
Ivanova Kristina Aleksandrovna

Abstract: this article is devoted to the analysis of innovative development of the regions of the North of Russia. The concept of innovation is given, external and internal factors under the influence of which they arise are considered. The factors that hinder the development of innovation in Russia. The natural resource potential of the regions of the North of Russia is considered and the factors influencing innovative development are revealed.
Keywords: innovation, region, regional development, northern territories, factors.

На сегодняшний момент инновации являются главнейшей направляющей силой экономического и социального развития государства. Инновационная деятельность подвергло международное сообщество к новому, более значительному этапу развития. Инновация — это результат инвестирования интеллектуального решения в разработку и получение нового знания, ранее не применявшейся идеи по обновлению сфер жизни людей (технологии; изделия; организационные формы существования социума, такие как образование, управление, организация труда, обслуживание, наука, информатизация) и последующий процесс внедрения этого, с фиксированным получением дополнительной ценности [1, с. 181].

Главными условиями проявления технических новшеств являются новейшие технологические возможности и новые потребности. Потребность в инновациях возникает под влиянием внешних и внутренних факторов (табл. 1).

В настоящее время для России является актуальным вопрос перехода экономики государства на инновационный путь развития. Для осуществления поставленной задачи необходима разработка механизма, позволяющего изменить все сферы общественных отношений в целях содействия развитию инновационной экономики. Переход к экономике знаний требует формирования в стране и в регионах целостной системы, эффективно преобразующей новые знания в новые технологии, продукты и услуги, которые находят своих реальных потребителей на национальных или мировых рынках.

Таблица 1

Факторы инноваций

Внешние факторы	Внутренние факторы
• Конкурентная борьба • Изменения политической, демографической, правовой ситуаций • Задачи завоевания новых рынков	• Рост производственных затрат • Неблагоприятные условия труда • Износ оборудования и основных средств • Технический уровень производства

Именно регионы являются двигателями инновационной деятельности и развития всей страны в целом. Под инновационным развитием региона понимается это социально-экономический процесс, в основе которого лежит формирование региональной инновационной системы.

Существует множество факторов, которые тормозят развитие инноваций в России (рис. 1).

Рис. 1.Факторы, тормозящие развитие инноваций в России

Целью региональной инновационной политики является стабилизация и подъем экономики региона, достижение условий для эффективного выполнения и оптимального использования бюджета за счет сохранения и развития научно-технического потенциала и формирования выгодных условий для инновационной деятельности.

Северные территории - это скрытый запас и опора для развития экономики и социальной сферы страны. Зона Севера занимает около 70% территории России, в ней проживает 25,2 миллиона человек (17,7% населения страны). К этой экономико-географической зоне относятся полностью или частично 28 субъектов РФ.

Значимость Севера для экономики России в настоящее время определяется в первую очередь ресурсно-сырьевым потенциалом. Здесь добывается:

- 72%- всей нефти и газового конденсата;
- 93%- естественного газа;
- заготовка 37% деловой древесины;
- около 100% алмазов;
- более 90% никеля и кобальта;
- 60 % - меди;
- 80%- золота;
- производится более 20% ВВП;
- 18%- электроэнергии [2, с. 271].

Специфика Севера состоит в том, что здесь особенно высока роль промышленности в экономике и в инновационном развитии. В частности: ее доля в главных характеристиках (выручке, добавленной

стоимости, основных фондах, инвестициях) вдвое выше, чем в среднем по стране и составляет 50-70%, а доля инновационных затратах - 97-99%(в среднем по России - около 75%).

По результатам рейтинга инновационного развития субъектов РФ, подготовленного Ассоциацией инновационных регионов России, северные регионы демонстрируют существенное отставание от среднего уровня по России, который составляет 0,39.

На слабую инновационную активность экономических агентов северных регионов России влияют следующие факторы:

- сложные природно-климатические условия;
- низкая плотность населения;
- неравномерность заселения территории;
- высокие затраты на содержание огромной территории;
- низкий уровень человеческого капитала;
- медленное приспособление к изменениям экономических условий.

Промышленность северных регионов является одной из ключевых точек развития страны. За последние 10 лет повысилась инвестиционная активность в промышленные регионы РФ.

Таким образом, северные регионы играют главную роль в российской национальной экономике. В современных условиях устойчивое социально-экономическое развитие регионов связано именно с переходом на инновационный путь развития. Регионы Севера по сравнению с другими субъектами РФ характеризуются сравнительно более высокой инвестиционной активностью. На Севере, как и в целом по стране, происходит постепенное наращивание инновационной активности, но несколько отстающими темпами и очень неравномерно [3, с. 43]. Реальные инвестиции в основной капитал промышленности северных регионов являются одной из ключевых «точек роста» экономики России. Но Север значительно отстает от уровня инновационной составляющей в капиталовложения.

Список литературы

1. Андреев, А. В. Основы региональной экономики: учебник для вузов/А. В. Андреев. – М.: КноРус, 2012. – 334 с.

2. Видяпин, В.И. Региональная экономика: Учебник / В.И. Видяпин, М.В. Степанова.- М.: ИНФРА-М, 2012. - 666 с.

3. Стыров, М.М. Инновационная активность промышленности северных регионов России / М.М. Стыров, Д.В. Колечков // Региональная экономика: теория и практика. - 2015. - № 12. - С. 34-46.

© И.И. Максимова, К.А. Иванова, 2018

УДК 33

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА,
к.э.н., доцент
ЭРЕДЖЕПОВА АЛИНА ИДРИСОВНА
Магистрант
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: При разработке эффективной системы управления финансами постоянно возникает проблема совмещения интересов развития, наличия достаточного уровня денежных средств на развитие и сохранения высокой платежеспособности предприятия. Данная проблема решается с помощью разработки и соблюдения основных параметров финансовой политики. В статье автор рассматривает особенности финансовой политики Российской Федерации и пути ее совершенствования.
Ключевые слова: финансовая политика, бюджетная политика, налоговая политика, таможенная политика.

FINANCIAL POLICIES AND DIRECTIONS FOR ITS IMPROVEMENT

Glotova Irina Ivanovna,
Eredzhepova Alina Idrisovna

Abstract: When developing an effective financial management system, there is a constant problem of combining development interests, the availability of sufficient funds for development and maintaining the high solvency of the enterprise. This problem is solved through the development and compliance with the main parameters of financial policy. In the article the author considers the.
Keywords: financial policy, budget policy, tax policy, customs policy.

Актуальностью данной темы является то, что в последнее столетие вопросам проведения государственной экономической политики, а в частности финансовой, уделяется большое внимание. Перед любым правительством стоит цель – построить мощную экономику и социально-благополучное общество. Все эти цели невозможно достичь без грамотно построенной финансовой политики.

Начиная с образования Российской Федерации, грамотно составленная финансовая политика позволяла минимизировать потери от дефолта и финансовых кризисов. То, что мы видим в последнее время финансовый кризис, а также санкции ЕС, продуктовое эмбарго, стремительное падение цен на нефть: всё это, несомненно, негативно сказывается на экономике Российской федерации. Негативными последствиями стало резкое падение курса рубля, быстрое увеличение инфляции, рост безработицы, уменьшилось ВВП, повысилась ключевая ставка на 7% годовых. Лишь грамотные мероприятия финансового регулирования способны минимизировать негативные последствия на экономику.

По мнению Букина И.С. и Маневич В.Е., «финансовая политика – это совокупность методологических принципов, практических форм организации и методов использования финансов»[1, с. 2]. В настоящее время в России существует регулирующий тип финансовой политики, основанный на идеях Кейнса. Для объективного рассмотрения финансовой политики в целом, следует помнить, что является

составляющими финансовой политики.

Как полагает Нешитой А.С., «важнейшими составляющими финансовой политики являются бюджетная, налоговая, инвестиционная, социальная и таможенная политика»[3, с. 134].

Бюджетная политика Российской Федерации основывается на Бюджетном Кодексе РФ и законодательных актах, регулирующих весь бюджетный процесс. Проводя бюджетную политику, государство распределяет расходы между бюджетами разных уровней, составляет структуру расходной части бюджета, выявляет источники и способы покрытия дефицита бюджета, а также составление методов управления госдолгом.

Налоговая политика Российской федерации отвечает за формирование налоговой системы страны и своевременной и полной уплаты налогов, и регулируется Налоговым кодексом РФ. От эффективности налоговой политики зависит благосостояние казны государства, и, следовательно, уровень её экономики.

Инвестиционная политика РФ связана с созданием благоприятных условий для привлечений отечественных и иностранных капиталов в реальный сектор экономики и реализуется на разных уровнях госуправления финансами. Основной задачей данной политики является создание условий для благоприятных инвестиций и постоянного притока капитала в экономику РФ и не допущения утечки капитала [2].

Социальная политика связана в первую очередь с финансовым обеспечением прав граждан России, установленных Конституцией РФ. Данная политика охватывает следующие сферы: пенсионную, миграционную, образовательную, здравоохранения, а также др., установленные федеральными законами РФ.

Таможенная политика представляет собой некое смешение налоговой и ценовой политики, посредством которой государство или расширяет доступ на внутренний рынок товаров и услуг, а также поощряет или сдерживает экспорт и импорт товаров и услуг из страны.

Руководством страны предусмотрен план финансовой политики РФ на 2016-2018 годы. Основы этого плана были разработаны в соответствии с особенностями распределения бюджета в предыдущие годы.

Политика сформирована на основании приоритетов, определенных Президентом РФ, а также указах президента и проекте бюджета на 2015 год. План распределения бюджета отличается тем, что он выражает мероприятия для обеспечения роста экономики и благосостояния граждан России. Целью создания такого плана является правильное формирование бюджета, а также составление прогнозов по развитию экономики страны.

Формирование фонда оплаты труда работников в будущих годах и рост зарплаты, зависит от использования округами средств из бюджета в прошлых годах.

В каждой области есть норма получения доходов в бюджет, которые смогли бы покрыть расходы на хозяйство и общество.

На период формирования бюджета с 2016 до 2018 года, приоритетами политики налоговой сферы являются:

1. Создание новых производств.
2. Стимулирование инвестиций в налоговую сферу.
3. Проведение антикризисных налоговых мер.
4. Поддержка объектов малого и среднего бизнеса.

Налоговая политика, которая затрагивает доходы этой сферы, направлена на увеличение поступления средств в бюджет от физических и юридических лиц. Новые положения плана формирования бюджета включают в себя информацию о росте зарплаты для рабочих до среднего по отрасли уровня, а также, о легализации выплат зарплат. Будут проведены мероприятия для сокращения задолженности по налогам на доходы.

«Налоговая политика также будет направлена на такие действия:

— Оформление льгот по налогам некоторым категориям населения.

— Улучшение системы администрирования налогов бюджета.

— Налогообложение имущества физических лиц возможно только после выявления кадастровой стоимости.

— Обеспечение роста общего объема заработной платы в регионах.

— Борьба с населением, которое осознанно уклоняется от уплаты налогов»[1, с. 5].

Основные направления совершенствования в сфере финансовой политики на период 2016-2018 года были сформированы на основе прогнозов экономического и социального развития каждого региона и государства в целом.

«Можно выделить такие цели финансовой политики:

1. Все системы формирования регионов будут сбалансированы для эффективной работы.
2. Обеспечение социальной поддержкой некоторых категорий граждан.
3. Снижение расходов на отрасли промышленного хозяйства, которые не приносят ощутимых доходов.
4. Полноценное финансирование больниц, учебных заведений и других государственных учреждений.
5. Формирование новых видов управления бюджетом страны.
6. Обеспечение открытого распределения доходов и прозрачной бюджетной системы страны.
7. Создание единой информационной системы управления финансами государства»[3, с. 358].

Задачей государства выступает сокращение расходов на неэффективные отрасли хозяйства и более эффективное использование бюджетных средств. «Финансовая политика 2016-2018 годов подразумевает оценку эффективности работы всех органов местного самоуправления в регионах. Задачей работников таких органов является обеспечить сбалансированность положенного им бюджета» [2, с. 18].

Таким образом, нынешняя система политики бюджета страны требует четкого контроля и координации, создания действующей стратегии. Такие стратегии уже составляются всеми муниципальными органами регионов и городов. Для эффективного ведения такой политики, необходимо совершенствовать механизмы финансового обеспечения работы всех государственных организаций.

Список литературы

1. Букина И.С., Маневич В.Е. Макроэкономическая ситуация и денежно-финансовая политика в России (научный доклад). – М.: Институт экономики РАН, 2016. – с.14.

2. Лейман, Н. И. Приоритеты бюджетной политики на 2015-2017 годы / Н. И. Лейман // Советник бухгалтера бюджетной сферы. 2016. № 8 (140). – с. 20.

3. Нешитой А. С. Финансы: Учебник / А. С. Нешитой, Я. М. Воскобойников. - 10-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 528 с.

УДК 330

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АЛЕХИНА АНЖЕЛИКА АЛЕКСАНДРОВНА,
к.э.н.,доцент
СТАРОДУБЦЕВА ТАМАРА ИВАНОВНА
Студентка
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

Аннотация: в данной статье идет речь о потребностях человека. Рассматривается их экономическая сущность, анализируется потребительская корзина, изменение цен минимального набора продуктов, а также рассматривается прожиточный минимум за последние годы.
Ключевые слова: экономика, потребительская корзина, товар, прожиточный минимум, потребности человека.

DYNAMICS OF CHANGE OF THE CONSUMER BASKET IN THE RUSSIAN FEDERATION

Alekhina Angelica Alexandrovna,
Starodubtseva Tamara Ivanovna

Annotation: this article is about human needs. Their economic essence is considered, the consumer basket, change of the prices of the minimum set of products is analyzed, and also the subsistence minimum for the last years is considered.
Key words: the economy, the basket, the goods, the cost of living, the needs of man.

Удовлетворение базовых потребностей человека является основополагающим фактором поддержания его жизнедеятельности. Существует такое понятие как потребительская корзина – это набор товаров, которые человек может приобрести на минимальную заработную плату для поддержания жизнедеятельности.

Основываясь на данный представленных (рис.1) построим график, который отражает динамику изменение суммы годовых цен на минимальный набор продуктов с 2015 по 2017 год (рис. 7).

Как мы видим, на графике наблюдается рост цен на минимальный набор продуктов в год, что может свидетельствовать о росте благосостояния экономики и росте минимального прожиточного минимума, который включает в себя ценовой размер потребительской корзины. С 2016 года по 2017 год цена минимальный набор продуктов выросла на 1 863 рубля, что намного больше в сравнении с предыдущим годом, когда цена выросла на 324,79 рубля.

В потребительскую корзину входят такие разделы как: продукты питания, непродовольственные товары и услуги. Согласно утвержденной потребительской корзине, в среднем на человека возрастом от 16 лет в год требуется: 18,5 кг рыбы, 58,6 кг мяса, 60 кг фруктов, 114,6 кг овощей, 126,5 кг хлебных продуктов. Раздел непродовольственных товаров включает в себя шесть пар обуви на 3,2 года, верхней одежды (пальтовая группа) три штуки на 7,6 года, два комплекта постельного белья на год, школьно-письменных товаров три штуки на год. Раздел услуги содержит в себе: потребления электричества, воды, газа, затраты на общественный транспорт и пр.

Рис. 1. Изменение цена на минимальный набор продуктов (в год) с 2015 по 2017 год.

Имеет смысл вычислить долю потребительской корзины в прожиточном минимуме. Прожиточный минимум на 2015-2017 года представлены в (табл.1)

Таблица 1

Прожиточный минимум 2015-2017 года.

Наименование	2015	2016	2017
Все население	9452	9691	10328
Трудоспособное население	10187	10466	11160
Пенсионеры	7781	8000	8496

Основываясь на данный приведенных в таблице один построим график, отражающий динамику развития прожиточного минимума в Российской Федерации в период с 2015 по 2017 год (рис. 2).

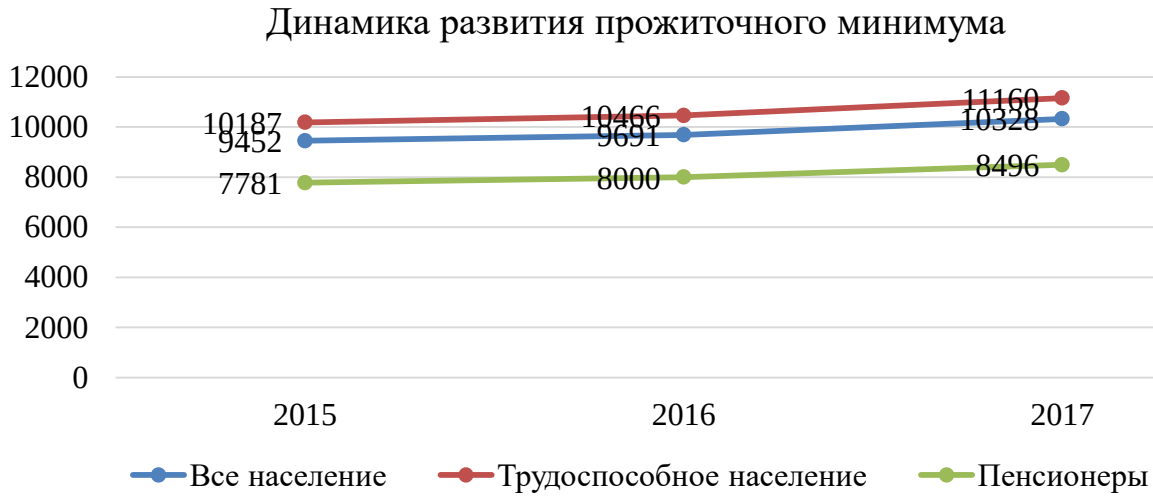


Рис. 2. Динамика развития прожиточного минимума за 2015-2017 года.

Как мы видим на графике рост происходит не так стремительно, как рост цен на минимальные наборы продуктов, возможно это связанно с уменьшение цен на другие разделы, входящие в размер прожиточного минимума.

Вычислим долю разделов потребительской корзины в формировании прожиточного минимума (рис. 3). Как было сказано выше потребительская корзина включает в себя несколько разделов:

–продукты питания;
–непродовольственные товары;
–услуги;
–расходы по обязательным платежам и сборам.

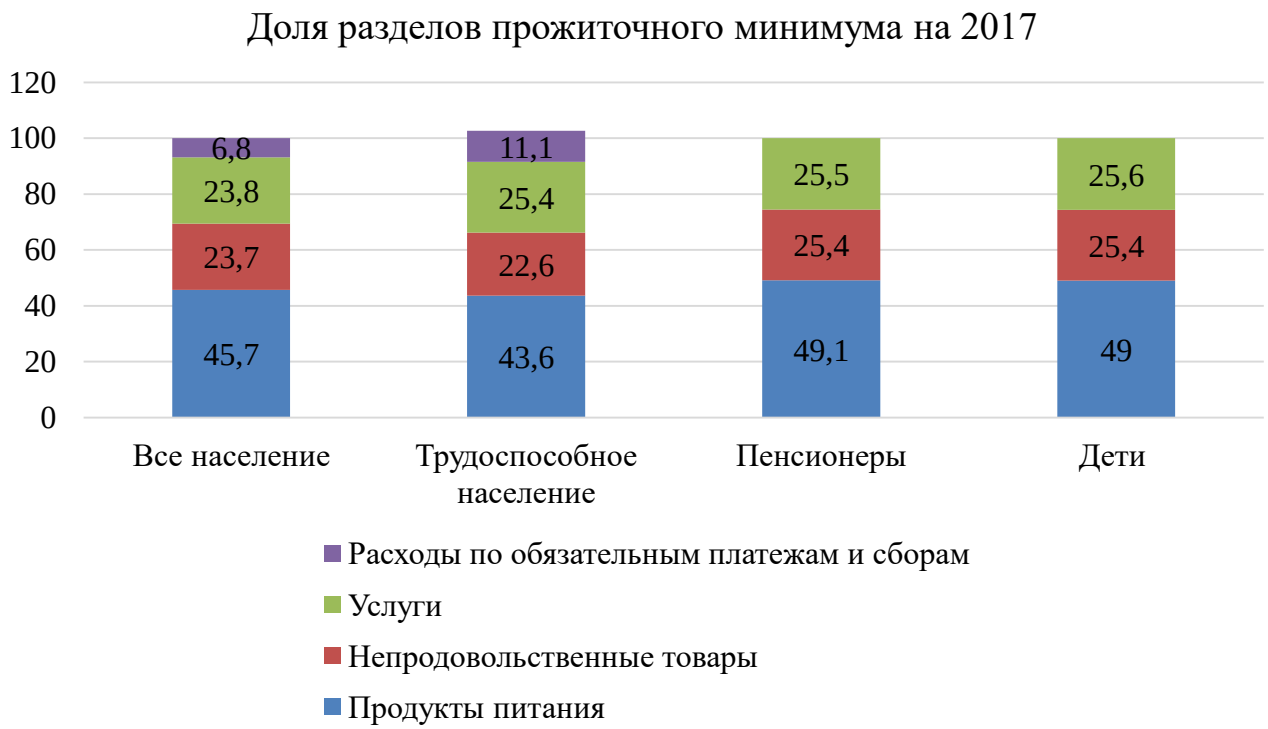


Рис. 3. Доля разделов прожиточного минимума на 2017 год

Как мы видим на диаграмме большую часть прожиточного минимума составляют расходы на продукты питания, у разных слоев населения они колеблются от 40 до 50 %. Затем идут расходы на непродовольственные товары, они колеблются от 20 до 26 %. Следующий раздел — это услуги от занимает примерно равное положение с непродовольственными товарами от 22 до 26 %. У населения так же присутствуют расходы по обязательным платежам и сборам, у трудоспособного населения они составили 11,1 %, у остального населения 6,8 %.

Основываясь на проведенном анализе можно сказать, что потребительская корзина направлена на удовлетворение потребностей населения и ее размер с каждым годов увеличивается, что свидетельствует об увеличении потребностей населения, развитии экономики и технологическом прогрессе.

Список литературы

1. Экономическая теория: учебник / Б.В. Салихов. — М.: Дашков и К, 2014. — 724 с.
2. Экономические интересы: их сущность, система, противоречия / Хренов П.В. — М.: Лаборатория книги, 2016. — 121 с.
3. Родина И. Б. Макроэкономика. Основной курс : учеб. пособ / И. Б. Родина, А. А. Урунов [и др.]. - М. : ГУУ, 2015. - 288 с
4. Экономическая теория: учебник для бакалавров / В.М. Агеев [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2014. — 696 с.
5. Современные проблемы экономической теории и практики / Фадейчева Г.В. — М.: Директ-Медиа, 2014 г. — 209 с.

УДК 330

АНАЛИЗ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ИВАНОВ МАКСИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ,
к.э.н.,доцент
СТАРОДУБЦЕВА ТАМАРА ИВАНОВНА
Студентка
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

Аннотация: в данной статье затронута проблема валового внутреннего продукта на душу населения. Проведен анализ потребностей человека, произведено сравнение объема валового внутреннего продукта нашей страны с другими странами. Рассмотрены тенденции изменения данного экономического показателя.
Ключевые слова: экономика, валовый внутренний продукт, потребности человека, рынок, денежные средства, экономическая система.

ANALYSIS OF THE GROSS DOMESTIC PRODUCT PER CAPITA IN THE RUSSIAN FEDERATION

Ivanov Maxim Alexandrovich,
Starodubtseva Tamara Ivanovna

Annotation: this article touches upon the problem of gross domestic product per capita. The analysis of human needs, a comparison of the gross domestic product of our country with other countries. The trends of changes in this economic indicator are considered.
Key words: economy, gross domestic product, human needs, market, money, economic system.

Потребности человека различны и многообразны. Все виды важных потребностей, таких как физические: пища, одежда, безопасность, носят экономический характер. Чтобы их удовлетворить, необходимо располагать денежными средствами в должной мере. Но некоторые граждане нашей страны не обладаю денежными средствами, чтобы прокормить себя или обеспечить жильем. Из-за расслоения в обществе кто-то имеет большой доход, а кто-то низкий, а значит, запросы в потребностях тоже будут различны. Одной из главных задач государства является обеспечение всех слоев населения, поэтому существует множество социальных программ в поддержку малоимущего населения.

Валовой внутренний продукт — рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг (то есть предназначенных для непосредственного употребления), произведённых за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства.

Чтобы рассмотреть способность населения удовлетворять свои потребности, необходимо проанализировать валовой внутренний продукт на душу населения. ВВП – это показатель, который отражает рыночную стоимость товаров и услуг, произведенных за год во всех отраслях экономики на тер-

ритории определенного государства для потребления. Именно этот показатель сможет определить экономический уровень развития страны. Чем выше значения ВВП, тем выше уровень жизни граждан, а значит, они располагают таким количеством денежных средств, который позволяет покрыть все их расходы и удовлетворить потребности. В (табл.1) приведены данные за 2015- 2017 года.

Таблица 1

Валовой внутренний продукт на душу населения, долл

Наименование	2015	2016	2017
Россия	9 054, 91	7 742, 58	8 664, 05
Китай	7 989, 72	8 239, 89	8 833, 27
США	55 805, 20	57 220, 19	58 952, 02
Япония	32 485, 54	34 870, 93	35 793, 70

На основе данных приведенных выше, можно сделать вывод, что преобладающую позицию занимает США, на втором месте Япония, а затем Россия и Китай. Что касается России, то видно, что за анализируемый период показатели резко менялись, и в настоящее, временя ВВП в нашей стране увеличивается. С 2016 года по 2017 увеличение составило 921, 47 долл., что говорит о постепенном восстановлении экономики и уровня жизни в стране после 2015 года. Что касается других анализируемых стран, то США и Япония относятся к странам с самым высоким показателем ВВП на душу населения, с каждым годом показатели этих стран увеличиваются. Данные Китая близки по показателям к России, но все равно выше их.

Таблица 2

Динамика изменения валового внутреннего продукта на душу населения, долл.

Наименование	Абсолютное изменение	Относительное изменение, %
Россия	- 390,86	95, 6
Китай	843, 55	110, 55
США	3 146, 82	105, 64
Япония	3 308, 16	110, 18

Рассмотрим показатели, используемые в таблице 2. На основе проведенного анализа были выявлены относительные и абсолютные отклонения. Видно, что абсолютное отклонение валового внутреннего продукта в Российской Федерации составило – 390, 86 долл., но, несмотря на это экономический уровень в стране постепенно увеличивается. Что касается Китая, то ВВА на душу населения в этой стране растёт и увеличение составило 843, 55 долл. Несмотря на то, что США имеет ВВП на душу населения больше, чем в Японии, абсолютное отклонение ниже. Относительное изменение Китая и Японии составило в среднем 110%, что говорит о том, что данные страны активно занимаются развитием экономики своей страны. Наша страна не отстает других развитых стран и пытается шагать с ними в одну ногу.

ВВП является главным индикатором национальной экономики. Ранее таким индикатором считался Валовой национальный продукт (ВНП). Значительное влияние ВВП оказывает на фондовые индексы и денежно-кредитную политику центрального банка и правительства.

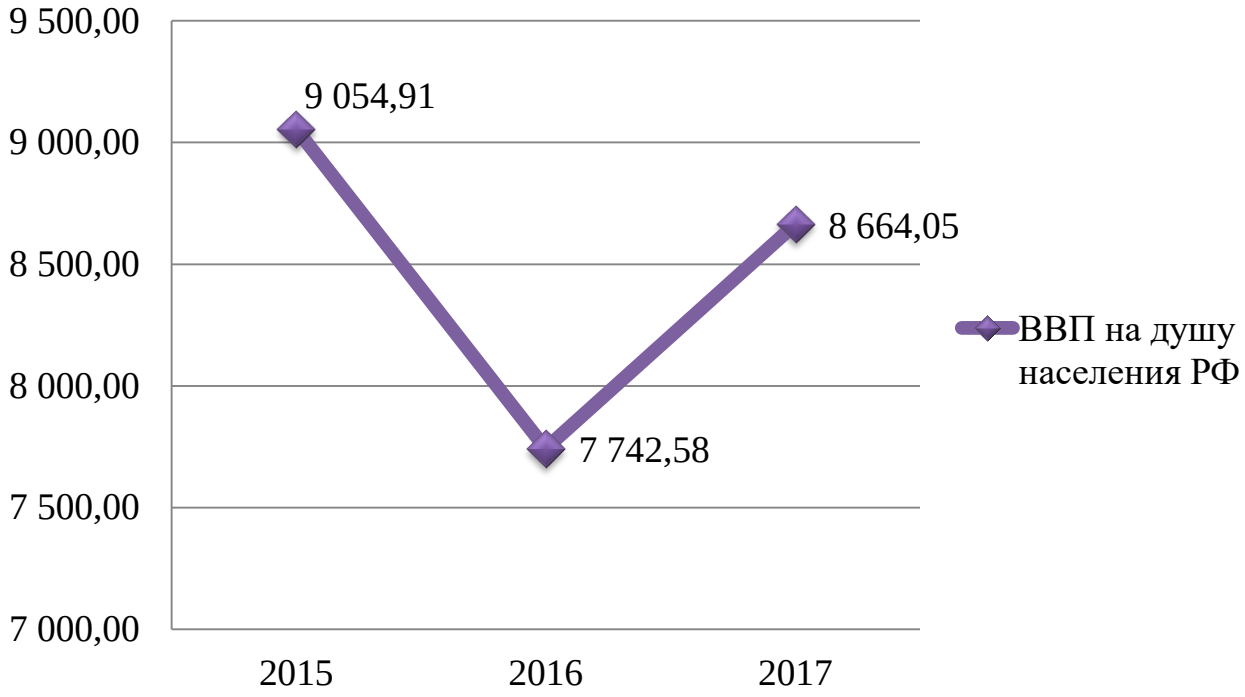


Рис. 1. Валовой внутренний продукт на душу населения России за 2015-2017 гг.

Из (рис.1) видно, что резкий спад валового внутреннего продукта на душу населения пришелся на 2016 год и составил 7 742, 58 долл. Самый высокий показатель был в 2015 году, который составил 9 054, 91 долл. В 2017 году ВВП на душу населения составило 8 664, 06 долл. Эти данные свидетельствуют об увеличении экономического уровня в стране. На мировом рынке наша страна не относится к странам с высокой экономикой, но что касается внутреннего рынка страны, то экономика сдвинулась с места и уже есть прогресс. Растут объёмы потребляемых товаров и услуг, а значит, население имеет денежные средства, чтобы их покупать, тем самым удовлетворяет свои потребности.

Список литературы

1. Федеральный закон "О потребительской корзине в целом по Российской Федерации" от 03.12.2012 N 227-ФЗ

2. Федеральный закон от 19 июня 2000 г. № 82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда» // Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, № 26, ст. 2729; 2016, № 52 (часть V), ст. 7509.

3. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 сентября 2017 г. № 1119 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за II квартал 2017 г. // Российская газета. 2017. 25 сентября

4. Экономическая теория: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / А.И. Балашов [и др.] — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 527 с.

5. Курс микроэкономики: учебник для вузов / Нуреев Р.М – 3-е изд., исп. и доп. - М.: 2014. — 624.

УДК 330

МОЛОДЕЖНЫЙ РЫНОК ТРУДА - СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

ПИСТЕР ЕЛИЗАВЕТА ИОГАНЕСОВНА
к.э.н.,доцент
КЛЮЧНИКОВ КИРИЛЛ ДМИТРИЕВИЧ
Студент
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы устройства на работу молодых специалистов, не имеющих опыта работы. Что им делать после выпуска из учебного заведения? Что такое молодёжная безработица? И с какими проблемами и трудностями могут столкнуться студенты, выпускники и специалисты при устройстве на планируемую должность? Всем этим вопросам и посвящается данная статья.
Ключевые слова: рынок труда, молодёжь, безработица, выбор специальности.

YOUTH LABOR MARKET - CURRENT STATUS AND PROBLEMS

Pister Elizabeth Oganesovna,
Klyuchnikov Kirill Dmitrievich

Abstract: This article examines the problems of finding young professionals who do not have work experience. What should they do after graduation? What is youth unemployment? And with what problems and difficulties can students, graduates and specialists encounter in the device for the planned position? This article is devoted to all these
Key words: labor market, youth, unemployment, choice of specialty.

Сложившееся социально-экономическое положение молодёжи не соответствует той роли, которую она призвана играть в обществе. Социальное новаторство молодёжи сдерживается и ограничивается преимущественно рамками её собственной субкультуры и сложившейся социально - экономической ситуацией в обществе. В настоящий момент отсутствуют условия для эффективного использования инновационного и трудового потенциала молодёжи.

Молодежный рынок труда формируется молодыми людьми, нуждающимися в трудоустройстве. Это незанятые выпускники вузов, среднетехнических и среднеспециальных, общеобразовательных учебных заведений. Рынок труда пополняется и за счет демобилизованных воинов срочной службы. Незанятая молодежь представляет собой один из четко определенных устойчивых сегментов рынка труда, характеризующийся стабильным ростом предложения рабочей силы.

В последнее время существенен для центральных районов России приток молодежи за счет беженцев и мигрантов. Разумеется, не все выпускники учебных заведений ищут работу и попадают на рынок труда. Часть из них планирует продолжить образование, другие не трудоустраиваются по иным причинам.

Поведение молодёжи на рынке труда имеет свою специфику. Оно обуславливается её социаль-

ным статусом и рядом показателей, характеризующих возрастные, половые, экономические, политические, психологические и другие особенности данной группы общества. При выборе средств, форм и методов социальной работы с молодёжью, а также при разработке политики занятости необходимо учитывать все эти особенности.

Специфика молодежного рынка труда заключается в следующем:

- он характеризуется неустойчивостью спроса и предложения, обусловленной изменчивостью ориентацией молодежи, ее социально-профессиональной неопределенностью. Положение усугубляется обострением социальных проблем молодежи, связанных с коренным изменением социо-культурных и политических условий развития личности, что влечет за собой возрастающие трудности самоопределения молодых людей, в том числе и в профессиональном плане;

- специфична для молодежного рынка труда низкая конкурентоспособность по сравнению с другими возрастными группами. Молодежь подвергается наибольшему риску потерять работу или не трудоустроиться. Возможности трудоустройства новой рабочей силы, вступающей на рынок труда впервые, сокращаются. Ограничение спроса на рынке труда снижает возможности трудоустройства выпускников учебных заведений;

- молодежная занятость имеет явные и скрытые размеры. Продолжает увеличиваться группа молодежи, которая нигде не работает и не учиться;

- молодежный рынок труда характеризуется большой вариантностью;

- на молодежном рынке труда создалась чрезвычайно сложная ситуация с женской занятостью: традиционно среди выпускников учебных заведений, особенно вузов, женщины, составляют значительную долю, при этом работодатели отдают явное предпочтение при приеме на работу мужчинам.

Все это обусловлено тем, что на него выходят выпускники учебных заведений, осуществляющих подготовку специалистов по всем возможным профессиям. Отсутствие спроса на региональном рынке труда на многие из них, приводит к тому, что большая часть ищущих работу молодых людей, в том числе недавних выпускников учебных заведений, трудоустраивается по специальностям, далеким от базового образования, для многих переподготовка является единственной возможностью получить работу. Ежегодно из числа выпускников каждый четвертый становится потенциальным кандидатом на переобучение, получение второй профессии. Кроме того, пятая часть молодых людей увольняется из-за неудовлетворенности профессией, характером труда уже в первый год работы после окончания учебного заведения.

Дискриминация молодых людей на рынке труда – это актуальная проблема для любой рыночной экономики, тем более для Российской, когда в период перехода России к рынку безработными становятся невостребованные выпускники ПТУ, ВУЗов и техникумов – молодые люди имеющие образование, но не имеющие опыта работы по специальности.

Можно выделить несколько видов дискриминации на рынке труда:

- дискриминация при найме на работу (или, наоборот, при увольнении с работы) происходит тогда, когда ту или иную группу населения при прочих равных условиях, последними берут на работу и первыми увольняют, отражением такой ситуации будет более высокий уровень безработицы у таких групп населения;

- дискриминация при выборе профессии или продвижении по службе происходит, когда какой-нибудь группе населения запрещают или ограничивают доступ к определенным видам деятельности, профессиям, должностям, несмотря на то, что они способны выполнять эти работы. Обратная сторона этого вида – это концентрация дискриминируемых групп на работах, для которых у них слишком высокая квалификация;

- дискриминация по оплате труда возникает в случае более низкой оплаты труда одних работников по сравнению с другими за выполнение одной и той же работы. То есть в том случае, когда различия в оплате труда не связаны с различиями в эффективности труда;

- дискриминация при получении образования или профессиональной подготовки может выражаться или в ограничение доступа к получению образования или профессиональной подготовки, или в предоставлении образовательных услуг более низкого качества.

Оказавшись в результате рыночных реформ наименее защищенной частью трудовых коллективов, молодежь страдает от различных форм социальной дискриминации: незаконные увольнения, штрафы, использование неоплачиваемого труда молодежи, особенно младших возрастных групп, в период продолжительного испытательного срока, без твердых гарантий предоставления им впоследствии постоянной работы, принимают по отношению к молодым работникам массовый характер. Более половины молодежи заняты неквалифицированным трудом, у многих выполняемая работа так или иначе связана с криминалом, производится в неблагоприятных, зачастую опасных психофизиологических условиях, без четкого ограничения рабочего времени. Реформированная сфера труда не принесла молодым Россиянам ожидаемой свободы в профессиональном самоопределении. Они попали в новую зависимость на этот раз от работодателей и акционеров, чья деятельность не ограничена развитыми механизмами социальной защиты. В этих условиях более половины опрошенной молодежи не способны защитить свои права.

Еще одной значимой проблемой является безработица молодежи. Растет ее масштаб, который представляет серьезную проблему, носящую долгосрочный характер для молодежи, чьи силы и без того ограничены вследствие более низкой конкурентоспособности по сравнению с другими категориями населения.

Молодежная безработица остается одной из важных проблем в сфере труда. Молодежь в значительной части обладает тем уровнем мобильности, интеллектуальной активности и здоровья, который выгодно отличает ее от других групп населения. В то же время перед любым обществом стоит вопрос о необходимости минимизации издержек и потерь, которые несет страна из-за проблем, связанных с социализацией молодых людей и интеграцией их в единое экономическое, политическое и социокультурное пространство. Интерес обусловливается важным обстоятельством – молодые люди составляют около 35 % трудоспособного населения страны.

Многие выпускники после окончания ВУЗа, в первую очередь становятся фрикционными безработными, особенно те из них, кто не имел опыта работы в процессе обучения и ищет работу впервые. В этом случае многое зависит от самого выпускника: насколько активно он будет искать работу, это зависит от уровня его знаний и практических навыков, полученных в процессе обучения.

Структурная безработица грозит тем молодым людям, чьи специальности не востребованы в настоящий момент на рынке труда, для избежания такого рода безработицы среди выпускников, нужно проводить детальный анализ рынка труда в данный момент, и перспектив его развития, при введении или наоборот, снятии, каких либо специальностей, которые даются конкретным учебном заведении. В любое время какие-либо специальности выходили на первый план, а какие-то считались менее престижными.

Что касается службы занятости, то она охватывает лишь часть спроса на труд и предложения рабочей силы. В результате не учитывается все многообразие новых явлений в сфере занятости, связанных с особенностями российских рыночных отношений, и в частности скрытая безработица.

Для молодых людей скрытая безработица представляет не меньшую опасность, чем зарегистрированная, так как именно они рискуют в первую очередь оказаться за воротами предприятий. Кроме того, вынужденное безделье действует разлагающе на несформировавшееся сознание. Понятно, что в подобной ситуации большинство молодых людей стремится к стабилизации своего трудового статуса, пытается различными способами избежать возможности потери заработка. Молодежь не получает объемных знаний о современном рынке труда, о правилах поведения на рынке труда, слагаемых построения успешной профессиональной карьеры, о своих правах и обязанностях в сфере трудовых отношений. Молодежь не всегда готова конкурировать и быть субъектом на рынке труда. При первичном выходе на рынок труда у молодежи преобладают идеалистические представления о будущей профессии, трудовой и профессиональной карьере, которые с первых шагов разрушаются и приводят к возникновению сложных социально-психических состояний (тревога; состояние депрессии, влияющее на коммуникативную сферу и сопровождаемое ощущением безысходности, комплексом вины) в условиях невозможности трудоустройства. Столкновение с трудовой реальностью приводит к переориентации либо деградации трудовых ценностей. Таким образом, безработица негативно влияет на социально -

психологическое развитие молодых людей и часто приводит к исчезновению взгляда на труд как средство личной самореализации, а сам процесс нормальной социализации оказывается нарушенным.

Вместе с тем растет численность незарегистрированных безработных, которые не считают необходимым обращаться в службу занятости и подчас находят альтернативные источники существования. Это свидетельствует о росте видов деятельности, не учитываемых государственной статистикой, и требует усиления контроля со стороны органов управления.

Многие молодые люди ясно осознают необходимость личной инициативы и намерены самостоятельно выбираться из неблагоприятной ситуации. Об этом говорят данные исследования. Молодые люди, при поиске работы рассчитывают на:

- Личные связи – 42,9 %.
- Государственную службу занятости – 16,5 %.
- Обращение к работодателю – 16,1 %.
- Объявления – 11,1 %.
- Организацию собственного дела – 7,3 %.
- Коммерческую службу занятости – 6,1 %.

Как же еще можно решить проблему безработицы молодежи? Обратимся к статистике, из которой сделаем вывод, какие специальности чаще всего выбирают выпускники.

У современных выпускников школ по данным официальной статистики РФ в 2016 г. была выявлена следующая шкала приоритетов выбираемых специальностей. В целом, на первый план в шкале предпочтения вышли профессии: финансово-экономические – 48 %. Мотивационная доминанта приоритета данной профессиональной сферы – высокий уровень заработной платы. Каждый четвертый респондент, например, заявил о своем желании работать в банке или какой-нибудь другой финансовой структуре, в более благополучном – негосударственном секторе. В то же время потребность этой сферы в рабочей силе от общего спроса в структуре трудовых ресурсов менее 4 %. Значительное несоответствие, но уже в зеркальном отражении, наблюдается в профессиональных приоритетах молодежи относительно рабочих профессий – о них говорят лишь 2 % опрошенных, а среди заявленных вакансий таковых около 80 %. Следующая группа – профессии, занимавшие второе место в шкале предпочтений: сфера юриспруденции – 27 %, медицина – 15,2 %. Сфера искусств и шоу-бизнеса – 9,6 %, военные и правоохранительные органы – 2,6 %, педагогика – 1,3 %.

В школах должна быть более сильно развита система профориентации учащихся, чтобы у выпускников школ складывалось представление о состоянии рынка труда, о востребованности тех или иных профессий, и как можно более полное представление о возможных направлениях деятельности в связи в индивидуальными склонностями человека.

Делая вывод, можно прийти к мнению, что наиболее эффективный механизм регулирования молодежным рынком труда, является профориентация учащихся еще со школьной скамьи. Именно тогда формируется становление человека как личности и это позволяет сделать выбор в пользу будущей профессии.

Список литературы

1. Учебные материалы. Молодёжный рынок труда в России опыт и проблемы: https://works.doklad.ru/view/m3GlV6DclQs.html Рынок труда и молодёжь: https://works.doklad.ru/view/fyNu9WtZG7I.html

2. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: парадоксы посткризисного развития / Р.И. Капелюшников, А.Ю. Ощепков // Вопросы экономики. – 2014. – №7. – С. 66–69.

3. Волокитина А.А. (2010) Жизненные стратегии молодежи в условиях профессионального выбора // Знание Понимание Умение. No-4. С.216–221.

УДК 330

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ОРЕНБУРГ ВОДОКАНАЛ»

ХАЙБУЛЛИНА И.А.,
Студентка Инженерного института КФУ
ХАФИЗОВ И.И.
Канд. техн. наук, доцент кафедры Управления качеством
Инженерного института К(П)ФУ
ФГАОУВО "Казанский (Приволжский) Федеральный Университет"

Аннотация: в данной научной статье рассматривается введение системы менеджмента качества на предприятии. Путем рассуждений и использовании многолетнего опыта введения стандарта, определена важность использования системы менеджмента качества для действенной работы предприятия.
Ключевые слова:управление качеством, система менеджмента качества, СМК
Abstract:in this scientific article is considered the introduction of a quality management system in the enterprise. By reasoning and using many years of experience in the introduction of the standard, the importance of using a quality management system for the effective operation of an enterprise is determined.
Key words:TQM, quality management, quality management system

XXI веку предназначено быть веком высокого качества во всех его проявлениях - качество труда, продукции и услуг, качество окружающей среды, т.е. реализовать современную парадигму цивилизованного развития. Данная работа посвящена качеству, так как именно оно является основным условием укрепления национальной экономики. В этом убеждает опыт передовых стран мира. Качество - политическая, нравственная и экономическая категория.

Инструментом успешного решения проблемы качества на уровне предприятий и организаций является внедрение систем качества, соответствующих стандартам ИСО серии 9000. Сертификат, подтверждающий это соответствие, является в рыночных условиях чрезвычайно необходимым условием конкурентоспособности производимой продукции.

Сегодня в стране уже существует общая заинтересованность руководителей страны и регионов, производителей и поставщиков продукции, населения в повышении качества продукции и услуг, а также качества жизни. Все больше российских предприятий стремятся получить сертификат на систему качества, поскольку без этого невозможен долгосрочный успех в бизнесе. Понятие «качество» распространяется на все виды деятельности: завоевание рынков сбыта на основе взаимовыгодного партнерства с постоянными потребителями; освоение новых рынков сбыта путем поставки конкурентоспособной продукции.

Актуальность темы определяет то, что качество продукции относится к числу важнейших критериев функционирования предприятия в условиях насыщенного рынка и преобладающей неценовой конкуренции. Повышение технического уровня и качества продукции определяет темпы научно-технического прогресса и рост эффективности производства в целом, оказывает существенное влия-

ние на интенсификацию экономики, конкурентоспособность отечественных товаров и жизненный уровень населения страны.

Несмотря на существенную стоимость разработки системы менеджмента качества и ее сертификацию, количество предприятий, вступивших на этот путь, будет неуклонно увеличиваться. Преимущества компаний, уже сертифицировавших СМК, очевидны.

Сертификация СМК стала обязательным требованием для участия в большинстве тендеров, особенно при экспортных поставках. Для получения государственного заказа также требуется наличие на предприятиях сертифицированной СМК. Крупные предприятия России устанавливают для своих поставщиков жесткие условия сотрудничества, например, разработать и внедрить систему менеджмента качества, соответствующую как требованиям стандарта ISO 9001:2000, так и техническим условиям отраслевых стандартов, таких как ISO/TS 16949:2002 «Системы менеджмента качества. Поставщики предприятий автомобильной промышленности. Особые требования к применению стандарта ISO 9001:2000», и других. Соответствие ISO 9001:2000 является первым шагом достижения этой цели. Если потребителем не установлено иначе, система качества поставщиков организации должна быть сертифицирована на соответствие ISO 9001:2000, аккредитованным органом по сертификации (третьей стороной)».

Наличие у компании сертификата, выданного независимым компетентным органом, является подтверждением надежной функционирующей СМК и свидетельством стремления к непрерывному улучшению. Для многих российских компаний сертификация системы менеджмента качества в соответствии с международными стандартами является необходимым условием для подписания контрактов с иностранными и отечественными компаниями о поставке своей продукции или выполнении работ. Другие предприятия используют сертификацию системы менеджмента как инструмент в условиях рыночной конкуренции.

В части управления закупками стандарт ISO 9001:2000 открывает новые пути взаимодействия с поставщиками. Он обязывает организацию подходить к выбору поставщиков не только на основе цены на их продукцию, но и требовать подтверждений качества закупаемой продукции.

Внедрение и сертификация системы менеджмента — это не только возможность улучшения экономических показателей компании за счет подписания новых договоров и расширения рынков товаров и услуг, но и отличная возможность оптимизировать процессы внутри компании, в частности, с помощью лучшей и более четкой организации работ и распределения полномочий и ответственности. Преимущества стандарта ISO 9001:2000 неоспоримы для внутреннего потребителя: во-первых, стандарт дает возможность построить систему управления в организации, которая своевременно и адекватно будет реагировать на внутренние и внешние изменения; во-вторых, система — это порядок! Именно это и почувствовали многие организации, приступив к построению СМК — порядка стало больше.

А больше порядка — меньше потерь ресурсов.

Если попытаться очень коротко и просто объяснить суть стандарта ISO 9001:2000, то можно дать ему такое определение: это минимальный набор правил, которыми должна руководствоваться каждая организация, постоянно стремящаяся уменьшать число проблем как внутри организации (внутренние потребители), так и при взаимодействии с внешними потребителями (поставщиками и подрядчиками, инвесторами, кредиторами и др.)

Рассмотрим систему менеджмента качества ООО «Оренбург водоканал». В ООО «Оренбург Водоканал» в начале 2013 года было принято решение о внедрении системы менеджмента качества на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2008. Основные цели управления системой менеджмента качества:

- ✓ реализация требований ГОСТ Р ИСО 9001-2008 и законодательных требований, относящихся к продукции, процессам, ресурсам;
- ✓ описание взаимодействия процессов в системе менеджмента качества;
- ✓ определение политики предприятия в соответствии с каждым элементом ГОСТ Р ИСО 9001-2008. Руководство по качеству ООО «Оренбург водоканал» утверждено генеральным директором,

имеет силу для всех структурных подразделений предприятия и является частью общего документооборота.

✓ С целью успешной реализации данного проекта в ООО «Оренбург Водоканал» в марте 2013 года был создан отдел контроллинга, основная цель деятельности которого - организация и координация работы в области внедрения и функционирования СМК.

✓ Проект по внедрению системы был реализован, и в период с 24-го по 27 марта 2014 года осуществлён сертификационный аудит признанной в России и за рубежом Ассоциацией по сертификации «Русский регистр» г. Санкт-Петербурга.

✓ По итогам проведенного сертификационного аудита экспертами Ассоциации по сертификации «Русский Регистр» было установлено, что система менеджмента внедрена, поддерживается в действии, развивается в соответствии с принципом постоянного улучшения и является результативной.

✓ 05.05.2014 года ООО «Оренбург Водоканал» получены сертификаты соответствия системы менеджмента качества требованиям международного стандарта ISO 9001:2008 № 14.0325.026 от 15.04.2014 на русском и английском языках со сроком действия три года.

✓ Для подтверждения соответствия системы в 2015-ом и 2016 годах наше предприятие успешно прошло два надзорных аудита.

✓ В 2017 году ООО «Оренбург Водоканал» в период с 13-го по 16 марта 2017 года прошел ресертификационный аудит для подтверждения соответствия системы менеджмента качества предприятия требованиям международного стандарта ISO 9001:2008 и получения нового сертификата соответствия. Аудит проводили аудиторы Ассоциации по сертификации «Русский Регистр», которые подтвердили высокий уровень развития системы, несоответствий выявлено не было.

Заключение

Система менеджмента поддерживается на предприятии благодаря постоянной работе по улучшению качества: разрабатываются и актуализируются внутренние нормативные документы, проводятся внутренние аудиты, реализуются планы корректирующих и предупреждающих действий. Персонал ООО «Оренбург Водоканал» вовлечен в процесс достижения целей в области качества и поддерживает руководство в стремлении реализации политики в области качества.

В 2017 году персонал ООО «Оренбург Водоканал» прошли обучение требованиям новой версии международного стандарта ISO 9001:2015, реализует их и при прохождении надзорного аудита в 2018 году продемонстрирует соответствие международному стандарту версии 2015 года.

Список литературы

1. Шаймулин Л.Ш. Система менеджмента качества (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПРИЧАЛ») Л.Ш. Шаймулин, И.И. Хафизов // Анализ современных проблем в науке: сборник междунар.науч.-практической конф.- 2017.-С.94-97.

2. Нуруллин И.Г. Влияние внедрения и сертификации нововведений на деятельность и репутацию компании / И.Г. Нуруллин, И.И. Хафизов // Современные технологии: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей победителей IV междунар. науч.-практической конф.-Пенза: МЦНС «Наука и просвещение», 2016.- С.44-46. URL: http://kpfu.ru//staff_files/F3788408/MK_118__Nurullin Statya_1.pdf

3. Довбня А.А., Поединщиков И.И. Оценка эффективности менеджмента в реализации цели политики в области качества. // Стандарты и качество. - 2010. - №3. - с.12.

УДК 330

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АИР-ГАЗ»

ЗАМАЛЮТДИНОВА ЗУХРА ИСЛАМОВНА,
Студент ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
ХАФИЗОВ ИЛЬДАР ИЛЬСУРОВИЧ
к. т. н., доцент, заместитель директора по образовательной деятельности ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Аннотация: В данной статье рассматривается вопрос об Системе менеджмента качества на примере предприятия ООО «ПК «АИР-ГАЗ». Рассмотрены основные требования к организации документооборота СМК в соответствии со стандартом ISO 9001:2015, представлена структура и основополагающие документы; рассмотрены ключевые этапы разработки документации, принципы управления документацией СМК на предприятии, а также возникающие при этом типовые ошибки.
Ключевые слова: Управление качеством, качество СМК, управление документацией, структура документации СМК.

THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM ON THE EXAMPLE OF LLC "AIR-GAS»

Zamaletdinova Zukhra Islamovna,
Khafizov Ildar Ilsurovich

Abstract: This article discusses the issue of quality management System on the example of the company "PC "air-GAS". The basic requirements for the organization of document management of QMS in accordance with ISO 9001: 2015, the structure and basic documents; the key stages of documentation development, the principles of management of documentation of QMS in the enterprise, as well as the resulting typical errors
Key words: Quality, quality management, QMS, documentation management, QMS documentation structure.

Что такое Система менеджмента качества?

Система менеджмента качества – это комплекс методов, систем и инструментов, которые компания использует, чтобы соответствовать **ожиданиям потребителей** относительно выпускаемых товаров или услуг, чтобы сделать продукцию конкурентоспособной на рынке и улучшить деятельность компании в целом.

Данная система качества была сформирована по требованиям международных стандартов серии ISO 9000. Каждое предприятие может внедрить СМК, независимо от того в какой сфере находится их деятельность, количества сотрудников и отрасли экономики. Таким образом, внедрить систему могут не только производственные компании, но и организации, которые предоставляют услуги или работы, где есть бизнес-процессы, которые необходимо оптимизировать.

Из чего состоит СМК?

Система менеджмента качества включает в себя следующие элементы:

1) Бизнес-процессы.

2) Группу сотрудников с распределением полномочий, функций, взаимоотношений и ответственности.

3) Документы – рабочая информация, к которой можно отнести:

▪ Приказы и положения по предприятию, относящиеся к СМК («О совершенствовании системы качества», «О представителе руководства», «О руководителе проекта», «О службе системы качества»).

▪ Программа реализации проекта, раскрывающая ответственность должностных лиц за процедуры.

▪ План качества – документ, определяющий, какие процедуры и соответствующие им ресурсы, кем и когда должны применяться к конкретному проекту, продукции, процессу или контракту.

▪ Рабочие и контрольные инструкции.

4) Ресурсы – человеческие, финансовые, временные.

Что такое качество?

Современные специалисты по менеджменту рассматривают понятие качества в четырех аспектах, которые отражают эволюцию определения понятия качества с развитием не только технологий производства, но и науки по управлению.

Еще полвека назад цивилизованный мир считал продукт качественным, если он соответствует стандартам. Сейчас же *качественным называют продукт*, если он соответствует ожидаемым потребностям потребителя. Товары и услуги производятся предприятиями, чтобы удовлетворить определённые нужды потребителей. Эти нужды и ожидания производителем должны быть сформулированы в четко определенных требованиях – спецификациях. *Спецификации* – составная часть технических условий.Так вот, если система управления предприятием не отлажена в соответствии со *стандартами СМК*, то технические условия часто не могут обеспечить качество в современном его понимании.

Как работает система менеджмента качества на предприятии?

Во-первых, происходит корректировка процессов, рисков, которые могут привести к сбоям в других элементах системы. Большой упор делается на функции, которые влияют на желательные выходы процессов и на уровень удовлетворенности потребителя. Также необходимо анализировать и возможные нежелательные выходы процессов, и их влияние на конечный результат в системе.

Во-вторых, в работу по улучшению системы менеджмента качества вовлекается весь персонал.

В-третьих, разрабатывается понятная и простая система управления, которая должна быть связана со стратегией развития компании.

В-четвертых, для улучшения качества менеджмента и продукции, все процессы постоянно совершенствуются.

В-пятых, необходимо применить подход к решению задач, основанный на фактах, для внедрения улучшения.

В-шестых, проводится постоянная самооценка и внутренний аудит.

Что даст для предприятия внедрение системы менеджмента качества ?

- ресурсы предприятия направлены на удовлетворении потребностей и ожиданий потребителей;
- происходит оптимизация в системе управления;
- возможность получить сертификат по стандарту ISO 9001 дает предприятию больше шансов стать предпочтительным поставщиком для крупных компаний международного уровня;
- рост конкурентоспособности на рынке при правильном внедрении СМК.

В данной статье была поставлена цель – оценить эффективность внедрения системы менеджмента качества на конкретном предприятии и предоставить рекомендации по ее улучшению.

Для этого был решен ряд задач:

изначально было определено понятие «качество» и рассмотрена эволюция подходов к управлению качеством. Далее была поведена количественная оценка внедрения системы менеджмента качества и ее элементов на российских предприятиях и предложена методика оценки эффективности внедрения СМК на предприятии. Затем был непосредственно проведен анализ СМК на предприятии.

В России всё больше применяется использование процессных и организационных инноваций, связанных с внедрением СМК, что положительно влияет на конкурентоспособность российских предприятий на национальных и мировых рынках. Лидерами по внедрению СМК и ее элементов являются

предприятия из экспортоориентированных отраслей. Российские предприятия предпочитают использовать мировой опыт по внедрению, нежели пытаться изобрести что-то новое.

Также является важным аспектом при внедрении СМК на предприятии оценка ее результативности.

Сертификация СМК

Подтверждением, что система менеджмента качества внедрена успешно является специальный документ – Сертификат, который можно получить после проведения независимых внешних аудитов.

Этапы внедрения СМК

Внедрение СМК происходит в шесть этапов.

1 этап – проведение диагностического аудита системы менеджмента и разработка плана работ.

2-3 этапы – обучение руководителей и специалистов современным принципам менеджмента качества и требованиям ISO 19011.

4 этап – разработка и внедрение системы менеджмента в соответствии с ISO 9001, включающее определение и описание бизнес- процессов, разработка необходимой документации, внедрение документов.

5 этап – комплексная внутренняя проверка системы менеджмента на соответствие требованиям ISO 9001.

6 этап – консультационное сопровождение процесса сертификации системы менеджмента.

Сложности внедрения СМК

Внедрение СМК – является сложным проектом для любой компании, для успешной реализации которого необходимо точное знание и соблюдение всех закономерностей и документации.

В проекте такого масштаба есть определенные сложности:

- непринятие отдельными сотрудниками и руководителями стратегического решения о создании системы;
- мощная организационная структура, функциональное управление;
- внутренние барьеры между подразделениями, отсутствие понимания общих целей организации, разрыв доверия между разными уровнями персонала;
- дисбаланс ответственности и полномочий;
- низкий уровень культуры производства;
- отсутствие четко сформулированного видения, миссии, общей идеологии, философии, принципов развития для всей компании;
- процессы не описаны, не определены ключевые процессы, не определены и не измеряются количественные и качественные критерии;
- качество понимается только как качество продукции, а не как качество процессов, ресурсов, управленческих решений;
- отсутствие системы измерения удовлетворенности потребителей и маркетинга.

Преодолеть эти сложности поможет ISO 9001- реальный инструмент повышения эффективности деятельности, который выводит компанию на принципиально новый уровень развития.

В результате, делается вывод о том, что Россия столкнулась с некачественными услугами сертифицирующих органов, а местами – и с явной фальсификацией и коррупцией в области аудита систем менеджмента качества. Тем не менее, как показало исследование, есть и такие российские компании, которые действительно стремятся к улучшению своих позиций и для этого весьма успешно используют стандарт ISO 9001.

В числе таких предприятий можно назвать ООО «ПК «АИР-ГАЗ ».

Завод является одним из лидеров российского рынка в сфере производства полиэтиленовых и стальных фитингов для газификации и водоснабжения. Предприятие работает в этом направлении уже более 12 лет и за это время накоплен большой опыт в сфере производства высококачественной продукции.

Вся выпускаемая продукция изготавливается на основе оригинальных технических условий, разработанных непосредственно для нашего завода институтом ОАО «Гипрониигаз». Продукция изготавливается из высококачественного сырья и материалов. Имеет все необходимые разрешения Ростехнадзора РФ, эпидемиологические заключения Госсанэпидемслужбы России, сертификат соответствия

«ГАЗСЕРТ», заключения экспертизы промышленной безопасности, сертификаты ГОСТ Р, сертификат ISO 9001-2011.

С 2014 года компания сертифицирована в системе «ГАЗСЕРТ» ОАО «Газпром Газораспределение».

В 2015 завершена работа по прохождению сертификации менеджмента качества ISO 9001-2011. География поставок производимой продукции охватывает все регионы Российской Федерации и стран СНГ.

В качестве рекомендации предприятиям, внедрение СМК на которых не дало ощутимых результатов, можно предложить более глубокое изучение зарубежного опыта. Вторым вариантом может быть проведение кейс-исследований наиболее успешных примеров внедрения СМК на российских предприятиях и распространение их результатов по компаниям, желающим эффективно внедрить систему менеджмента качества.

Список литературы

1. Олег Сидоренко, Алла Шутенко. «Высшее качество вашей жизни».
2. Елена Поженская. «СМК – помощник бизнесу или обуза?».
3. Елена Лисицина. « Система менеджмента качества: как преодолеть ловушки».
4. Корягина, К.А. Новая версия международного стандарта ISO 9001:2015 / К.А. Корягина //Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III междунар.научн.конф. (г. СанктПетербург,декабрь 2014 г.). – СПб.: Заневская площадь,2014. – С.175–179.
5. 2. ГОСТ Р ИСО 9000–2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь (ISO9000:2015, IDT).
6. 3. ГОСТ Р ИСО 9001–2015 (ISO 9001:2015, IDT) Системы менеджмента качества. Требования. –М.: Стандартинформ, 2015.
7. Нуруллин И.Г. Влияние внедрения и сертификации нововведений на деятельность и репутацию компании / И.Г. Нуруллин, И.И. Хафизов // Современные технологии: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей победителей IV междунар. науч.-практической конф.-Пенза: МЦНС «Наука и просвещение», 2016.- С.44-46. URL: http://kpfu.ru//staff_files/F3788408/MK_118__Nurullin__Statya_1.pdf

УДК 331. 336

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

АНИКЕЕВА ОКСАНА ПЕТРОВНА,
к.с.н., доцент
КАЖРАХИМОВА АЙСУЛУ АСКАРОВНА
студент-магистрант
ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет»

Аннотация: в данной статье рассматриваются современные подходы к реализации практики корпоративной социальной ответственности, выявляющие реальные аспекты ситуации в бизнес-сообществе и взаимоотношения между бизнесом и обществом. Актуальность статьи представляет степень ее важности в современном стратегическом управлении компании. Нет единого термина и понимания социальной ответственности, поэтому важно рассмотреть данный феномен с разных сторон. В качестве отправной точки для правильной классификации мы предполагаем в качестве гипотезы, что наиболее релевантные теории корпоративной социальной ответственности и связанные с ними подходы сосредоточены на одном из следующих аспектов социальной реальности: экономике, политике, социальной интеграции и этике.
Ключевые слова: современный, подходы, социальная ответственность, влияние

MODERN APPROACHES TO IMPLEMENTATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY PRACTICES

Anikeeva Oksana Petrovna,
Kazhrakhimova Aysulu Askarovna

Abstract: In this article, we consider modern approaches to the implementation of corporate social responsibility practices that reveal real situations in the business community and the relationship between business and society. The relevance of the article represents the degree of its importance in the modern strategic management of the company. There is no single term and the correspondence of social responsibility, therefore it is important to consider this phenomenon from different angles. As a starting point for correct classification, we assume as a hypothesis that the most relevant theories are: politics, politics, social integration and ethics.
Keywords: modern, approaches, social responsibility, influence

Теории корпоративной социальной ответственности потребовалось более 60 лет, чтобы перейти от сложной концепции к мощному инструменту управления, который менеджеры используют для получения определенных преимуществ. Удивительно, но этот термин охватывает различные концепции, такие как корпоративное гражданство, теория заинтересованных сторон, бизнес-этика и корпоративная устойчивость. Другие определяют КСО как кластерную концепцию, в которую входят такие понятия, как корпоративная экологическая и социальная ответственность, корпоративная социальная эффективность, филантропия, устойчивое развитие и тройная прибыль. Самой часто упоминаемой парадигмой в

отношении КСО является той, которая соединяет ее с идеей «делать добро», поэтому исследователи часто определяют КСО как «требование корпораций внести дополнительный вклад в благосостояние общества».

Сегодня корпоративная социальная ответственность может рассматриваться, как попытка организации достичь баланса между экономическими, экологическими и социальными императивами, не выходя из ожиданий акционеров и дать что-то еще сообществу. В основном, корпоративная социальная ответственность необходимость организации наилучшим образом служить обществу. Действуя социально ответственным образом, компаниям требуется не только соблюдение правовых требований, но и выход за их пределы посредством добровольных инвестиций в человеческий капитал, в охрану окружающей среды и в отношениях со всеми заинтересованными сторонами.

Мнения относительно роли КСО в бизнес сообществе различаются. Ответственность как этический элемент морали возник с появлением концепции «морального агента» [1, с. 412]. Так как любая организация взаимодействует с обществом, она имеет определенные обязательства. Есть минимум обязательств, прописанных в законодательстве, такие как качество продукта, безопасное место работы, своевременная уплата налогов, но также существуют, так называемые, добровольные обязательства, которые организации берут на себя и за свой счет. В рамках стратегического управления социальную ответственность можно определить как попытку интеграции бизнесом социальных императивов в корпоративную этику, в деятельность компании, в систему ее ценностей и культуру, что предполагает прозрачность действий.

Тем не менее, «современные» идеи социальной ответственности часто связаны с публикацией «Социальная ответственность бизнесмена» Говарда Р. Боуэна в 1953 году. С 1950-х годов было проведено множество исследований в сфере КСО. В частности, существует широкий спектр мнений о том, что на самом деле означает социальная ответственность и какие организации несут ответственность. С одной стороны, сторонники подхода М. Фридмана утверждают, что социальной ответственностью организации является максимизация прибыли. С другой стороны А. Кэрролл [2, с. 36] утверждает, что бизнес должен нести перед обществом ответственность, в частности, он рассматривает четыре уровня ответственности: экономический (быть прибыльным), юридический (подчиняться закон), этические (мораль) и филантропические / дискреционные (быть хорошим корпоративным гражданином). Кэрролл также выявляет широкий спектр социальных проблем, связанных с философией социальной отзывчивости (консьюмеризм, окружающая среда, дискриминация, качество продукции, безопасность труда и выгода акционеров) и проводит различие между широким кругом заинтересованных сторон (владельцев, клиентов, сообществ, конкурентов, поставщиков, групп общественных активистов, широкой общественности и других). Агандон и Хойвик [3, с. 67] полагают, что из-за исторических, политических и экономических условий между странами «нет и, вероятно, не может быть уникальным, точным определением КСО: один глобальный стандарт для КСО вряд ли возможен».

Со второй половины 20-го века велись длительные дебаты о корпоративной социальной ответственности. В 1953 году Боуэн создал труд «Социальные обязанности предпринимателя». С тех пор произошел сдвиг в терминологии и субъекте социальной ответственности. На сегодняшний день концепция значительно расширилась и сегодня содержит большое количество разных теорий, подходов и терминологии. Управление обществом и бизнесом, управление социальными вопросами, государственная политика и бизнес, управление заинтересованными сторонами, корпоративная отчетность - это лишь некоторые из терминов, используемых для описания явлений, связанных с корпоративной ответственностью в обществе.

Кроме того, некоторые теории сочетают разные подходы и используют ту же терминологию с разными значениями. Главная проблема КСО это неопределенность и неоднозначность терминологии. К. Вота [4, с. 27] писал: «Корпоративная социальная ответственность означает что-то, но не всегда одно и то же для всех. Для кого-то этот термин передает идею юридической ответственности или обязательства; для других это означает социально ответственное поведение в этическом смысле; для остальных это обычные обязательства в бизнесе; многие просто приравнивают его к благотворительному вкладу; некоторые считают КСО социально сознательным действием; многие из тех рассматри-

вают его, как простой синоним легитимности; некоторые видят своего рода фидуциарную обязанность, устанавливающую более высокие стандарты поведения для бизнесменов, чем для граждан в целом».

В. Фредерик [5, с. 47] изложил классификацию, основанную на концептуальном переходе от этико-философской концепции КСО (то, что он называет КСО 1), к ориентированной на действия управленческой концепции социальной отзывчивости (КСО 2). Затем он включил нормативный элемент, основанный на этике и ценностях (КСО 3), и, наконец, он рассмотрел роль науки и религии в этих вопросах (КСО 4). Более систематическим образом Хэлд и Кэролл [6, с. 509] предложили историческую последовательность основных изменений в понимании обязанностей бизнеса в обществе.

Другие классификации были предложены на основе вопросов, связанных с КСО, таких как Управление проблемами [7, с. 127] или концепция корпоративного гражданства [3, с. 47]. Другой подход представлен Д. Бруммером [8, p. 1712], который предлагает классификацию всех существующих теорий в 4 группы, основанную на шести критериях (мотив, отношение к прибыли, заинтересованные группы, тип действия, тип эффекта, выраженный или идеальный интерес). Эти классификация, несмотря на их ценный вклад, весьма ограничена по масштабу, и, более того, характер взаимоотношений между бизнесом и обществом редко находится в центре их обсуждения. Чтобы внести свой вклад в разъяснение отношений между сферой бизнеса и обществом, наша цель состоит в том, чтобы определить наиболее актуальные теории КСО и связанные с ними подходы. Мы сделаем это, рассмотрев каждую теорию с точки зрения того, как фокусируются явления взаимодействия между бизнесом и обществом. В качестве отправной точки для правильной классификации мы предполагаем в качестве гипотезы, что наиболее релевантные теории КСО и связанные с ними подходы сосредоточены на одном из следующих аспектов социальной реальности: экономике, политике, социальной интеграции и этике. Аспекты, которые можно наблюдать в любой социальной системе: адаптация к окружающей среде (связанная с ресурсами и экономикой), достижение цели (связанная с политикой), социальная интеграция и поддержание шаблона или латентность (связанные с культурой и ценностями). Эта гипотеза позволяет классифицировать эти теории в 4 группы.

1. Первая группа теорий предполагает, что корпорация является инструментом создания богатства и что ее социальная ответственность. Рассматривается только экономический аспект взаимодействия между бизнесом и обществом. Поэтому любая предполагаемая социальная активность принимается, только если она согласуется с наращиванием прибыли. Эту группу теорий можно назвать инструментальными теориями, потому что они понимают КСО как инструмент прибыли.

2. Вторая группа, в которой подчеркивается социальная власть корпорации, особенно в ее отношениях с обществом и ее ответственности на политической арене, связанной с этой властью. Это заставляет корпорацию принимать социальные обязанности и права или участвовать в определенном социальном сотрудничестве. Мы будем называть эту группу политическими теориями.

3. Третья группа включает в себя теории, которые считают, что бизнес должен учитывать социальные требования. Они обычно утверждают, что бизнес должен обществу за непрерывность и рост и даже за само существование. Мы можем назвать эту группу интегральными теориями.

4. Четвертая группа теорий предполагает, что отношения между бизнесом и обществом связаны с этическими ценностями. Это приводит к видению КСО с этической точки зрения, и, как следствие, фирмы должны ставить этические принципы выше других при выборе социально-ответственной деятельности. Мы предлагаем назвать эти теории этическими.

Данные подходы проанализированы таким образом, чтобы руководители исходя из бизнес-стратегии собственной компании подошkb к реализации социальной ответственности с целью интегрировать ее в систему управления, а для этого необходимо понять, зачем и для чего нужна практика КСО, определить краткосрочные и долгосрочные цели и выявить главные мотивы, чтобы стейкхолдеры смогли увидеть связь между бизнес-стратегией компании и деятельностью КСО.

Список литературы

1. Maignan I, Ferrell OC. (2000). Measuring corporate citizenship in two countries: The case of the United States and France. Journal of Business Ethics, 23, 283–297

2. Carroll A. The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders // Business horizons. 1991. July - August. 34 (4). P. 39–48.

3. Corporate Contributions: The View From 50 Years Research Report 1249-99-RR The Conference Board,Inc 1999.

4. Votaw, D.: 1972, 'Genius Became Rare: A Comment on the Doctrine of Social Responsibility Pt 1', California Management Review 15(2), 25–31

5. Frederick, W. C.: 1998, 'Moving to CSR4', Business and Society 37(1), 40–60.

6. Carroll A.B. A three-dimensional conceptual model of corporate performance // Academy of Management Review. – 1979. – №4. – pp. 497–505.

7. Wartick, S. L. and R. E. Rude: 1986, 'Issues Management: Corporate Fad or Corporate Function?', California Management Review 29(1), 124–132.

8. Brammer, S., Millington, A., & Rayton, B. (2007). The contribution of corporate social responsibility to organizational commitment, The International Journal of Human Resource Management, 18 (10), 1701–1719

УДК 336.76

УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

МАЛХАСЬЯН САМВЭЛ СЕРГЕЕВИЧ,
К.э.н., доцент
МЕЛЕЩУК АЛЕКСАНДР ОЛЕГОВИЧ
Студент
НАН ЧОУ ВО"Академия маркетинга и социально-информационных технологий - ИМСИТ"
(г. Краснодар)

Аннотация: В теории финансов категория «капитал» имеет разноплановые трактовки в зависимости от научного подхода.
В контексте данной статьи дефиниция категории «капитал» - денежные средства, находящийся в частном владении физического лица, которое имеет право использовать эти средства для извлечения прибыли.
Ключевые слова: финансы, капитал, денежный, рынок

CAPITAL MANAGEMENT IN THE FOREIGN EXCHANGE MARKET

Malkhasian, Samvel S.
Meleshchuk Alexander Olegovich

Abstract: in the theory of Finance, the category of "capital" has diverse interpretations depending on the scientific approach.
In the context of this article, the definition of the category "capital" - funds in private ownership of an individual who has the right to use these funds for profit.
Keywords: Finance, capital, money, market

В теории финансов категория «капитал» имеет разноплановые трактовки в зависимости от научного подхода.

В контексте данной статьи дефиниция категории «капитал» - денежные средства, находящийся в частном владении физического лица, которое имеет право использовать эти средства для извлечения прибыли. Теория управления индивидуальным капиталом пока не находит в России широкого распространения, понятия «индивидуальные инвестиции» и «индивидуальный капитал» ещё слишком молоды и не так давно вошли в обиход среднестатистического российского обывателя, в отличие от зрелых капиталистических экономик, где каждый собственник знает, что деньги должны работать и приносить прибыль. Огромное количество россиян считают свои доходы слишком низкими для того, чтобы сформировать хотя бы небольшой инвестиционный капитал. Но на самом деле, в основе формирования капитала лежит не размер получаемого дохода, а умение оптимизировать расходы при сохранении привычного уровня жизни с целью сбережения определенного количества денежных средств, которые в дальнейшем могут быть трансформированы в инвестиции. Отношение к деньгам, точнее к их использованию разнится у каждого конкретного индивида, но в целом можно выделить три категории людей имеющих различный подход к распределению своего дохода и формированию сбережений. Первая

категория не задумывается о необходимости сберегать средства для инвестирования либо для удовлетворения отложенных потребностей. Люди, относящиеся к данной группе, тратят больше, чем зарабатывают, используя блага кредитной экономики. Их целью является улучшение настоящего качества жизни без оглядки на будущие обязательства. Ко второй категории относятся люди, считающие, что их уровень дохода позволяет удовлетворять только текущие потребности, такие индивиды тратят все, что зарабатывают или получают из других источников. Скорее всего, данная категория имеет возможность для сбережения определенной суммы денежных средств в целях инвестирования, но удовлетворение постоянно растущих или вновь возникающих потребностей является более приоритетной целью, нежели будущая обеспеченность. И третья категория - это люди, чьи расходы составляют лишь часть доходов, люди, которые систематически делают накопления, которые потенциально рассматриваются как инвестиции. Таким образом, скорректировав собственное отношение к текущему использованию денежных средств, каждый индивид, хотя и в разном объеме, имеет возможность сформировать индивидуальный капитал с целью последующего его вложения в прибыльные инструменты реального или финансового рынков. В настоящее время число вариантов инвестиционных инструментов поражает своим разнообразием, но выбор конкретного инструмента зависит от персональных целей владельца капитала, объемов денежных средств, намеченного временного интервала получения прибыли и возврата инвестируемой суммы.

Цель всегда должна оставлять возможность для её корректировки в соответствии с изменениями, происходящими внутри и вокруг индивида. Цели должны быть совместимыми с личными интересами. Интерес - это движущая сила, порождающая любой процесс, это наше представление о том, как лучше всего удовлетворить свою потребность. В процессе инвестирования интерес можно охарактеризовать как некую экономическую выгоду, которая составит результат инвестирования. Следует определить для себя приемлемые условия получения этой экономической выгоды: приемлемые временные рамки инвестирования, принимаемые риски и доходность, доступный объем вложений. Кроме того, интерес отражает социальные отношения, возникающие при получении финансовых благ, интерес - атрибут статусности. Исходя из этого, один инвестор ориентируется в сторону коллективных вариантов инвестиций, а другому необходимо private обслуживание. Инвестиционные цели должны быть измеримыми. Измеримость целей означает возможность оценки их достижения в определенный период времени. Здравый смысл - подход с позиций здравомыслия к анализу каждого инвестиционного шага с учетом перспективных целей. Если прилагаемые усилия и выбранные финансовые инструменты не приносят прибыли, значит, существуют конкретные причины, зависящие от факторов воздействия среды или недостаточности условий или компетенции управляющего капитала. С позиции здравого смысла, необходимо выявить эти причины и устранить, а не надеяться, что все разрешится само собой. Компетентная консультация - необходимость специальных знаний и компетентных рекомендаций по всем вопросам, связанных с управлением капиталом и инвестиционными возможностями.

Вполне целесообразным является привлечение специалистов, способных увеличить эффективность использования инвестируемых денежных средств. Самодисциплина - подчинение собственных амбиций и желаний необходимым правилам и распорядку. Самодисциплина - это умение заставить себя выполнять действия независимо от собственного эмоционального состояния. В периоды снижения доходности, а это неотъемлемый атрибут процесса инвестирования, инвестору не следует впадать в истерию и воспринимать этот факт как сигнал для вывода средств. Отклонение от первоначально разработанного плана – потеря возможности выигрыша на дальнейшем росте. Самодисциплина - это контроль собственного эго, это способность подчинить себя установкам, принимаемым вовнутрь извне. Постоянный мониторинг – анализ, дающий информацию, необходимую для принятия обоснованного инвестиционного решения, и возможность контролировать достигнутые результаты. Отношение к рискам – инвестору следует рассматривать сопутствующие риски как объективную и неизбежную составляющую процесса инвестирования. В соответствии с этим инвестор или управляющий капиталом должен стремиться не просто избегать рисков, а управлять ими, добиваясь либо максимизации прибыли при запланированном уровне риска, либо минимизации риска при установленном уровне доходности. К основным методам управления капиталом на рынке ъ можно отнести: Определение доли капитала,

выделяемой на каждую торговую операцию. Существуют разные методики расчета размера используемого капитала (депозита) в валютных торгах. Во-первых, это может быть фиксированный объем капитала. Данная методика предполагает открытие позиций постоянным определенным объемом, например, в 0, 05 лота или 2 лота.

При этом заранее определенный объем депозита для сделки не зависит от результатов предыдущих сделок или настоящего размера депозита. Во-вторых, это может быть фиксированный процент от капитала. В рамках такой методики участники валютных торгов определяют, каким процентом капитала они готовы рискнуть в намеченной торговой сделке. При выборе пассивной модели управления капиталом, то есть передаче управленческих полномочий квалифицированному доверительному управляющему, можно диверсифицировать активы путем формирования портфелей в различных компаниях, осуществляющих доверительное управление капиталами на рынке. Фундаментальный анализ, также, используется для прогнозирования движения цен и рыночных тенденций на основе изучения социально-экономических и политических явлений и процессов, оказывающих влияние на валютный рынок. Современные информационные технологии и компьютерные разработки значительно расширяют возможности участников валютных рынков в сфере управления капиталом. Участники инвестиционного процесса обрели возможность получать максимально оперативно данные, характеризующие рыночную ситуацию и тенденции в реальном режиме времени. Электронные торговые системы валютного рынка сделали возможным перевод средств из одного вида активов в другие с минимальными операционными и временными издержками. Информационный и финансовый контроль состояния инвестиционных ресурсов может осуществляться в режиме on-line, независимо от расстояния, разделяющего инвестора с его активами.

Новейшие компьютерные технологии и финансовые инновации способствуют созданию электронных систем контроля и управления рисками. В результате оценка риска становится более объективной, а сами риски могут быть во время идентифицированы и постоянно контролируемы. Процесс управления капиталом определяет результат использования индивидуального инвестиционного капитала. Следование принципам управления, использование разработанных методик, их усовершенствование, овладение новейшими информационными и техническими возможностями позволяют получать отдачу от инвестиций в виде постоянного дохода, позволяющего владельцу капитала обрести финансовую стабильность и независимость.

©С.С. Малхасьян, А.О. Мелещук, 2018

УДК 330

ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

ГАДИСОВ ЭДУАРД АСАДУЛАЕВИЧ
Студент
Северо-Кавказский Федеральный Университет

В современном мире грамотное построение эффективной системы таможенно-тарифного регулирования для государства является гарантом его успешной внешнеэкономической политики.

Определение таможенно-тарифного регулирования можно обозначить, как одну из форм участия государства во внешнеэкономической деятельности, которая применяется с целью оптимизации процессов на уровне экспорта и импорта. По средствам установления тарифов и пошлин государство реализует свое право на сбор и зачисление денежных средств, которые поступают в счет оплаты сборов, в бюджет.

В условиях эмбарго санкционный импорт ищет и часто находит обходные пути. Недобросовестные участники ВЭД пытаются ввезти овощи, фрукты и ягоды из Испании, Польши и Греции, мясо из США, Голландии и Германии, молочные продукты из Латвии, Германии и Финляндии и Латвии. Сильно увеличились объемы завозимых продуктов из Украины законным путем, особенно мяса. Такое резкое увеличение украинского экспорта заставляет таможенников сомневаться в происхождении этих продуктов. Несмотря на это таможня не намерена вводить какие-либо особые меры жесткого характера по досмотру и контролю ввозимых товаров.

При введении 100% досмотра всех ввозимых товаров пострадает бизнес, и в первую очередь добросовестные участники внешней торговли.Таких импортеров с низким уровнем риска правонарушений сейчас 2 366, и на их долю приходится 55% от всех таможенных платежей. Для них таможня старается максимально упростить процедуры.

Российские ведомства поддерживают идею создания совместных групп для пресечения контрабанды.Так, уже начата работа на складах временного хранения совместно с Россельхознадзором и Роспотребнадзором. Пока на дорогах мобильных групп нет, но в будущем их планируют располагать возле постов ДПС и при необходимости они смогут мобильно перемещаться.

После введения в августе Россией ответных санкций Западу, под эмбарго попали многие продукты, аналогов которых нет в России либо их производят в недостаточном количестве. В их числе оказались и сыры. В поисках новых поставщиков, российские ритейлеры обратили свои взгляды на Швейцарию. Если в сентябре прошлого года объем доставки сыра из Швейцарии в Россию составлял 28 тонн, то в сентябре этого года было поставлено 160 тонн швейцарского сыра. Получается, что Швейцария в 5 раз увеличила поставки своего сыра в РФ. При этом самый высокий спрос идет на сыры низкой ценовой категории. Швейцарские сыровары при этом отмечают, что их страна не может полностью удовлетворить российские сырные запросы, которые составляют около 250 тысяч тонн в год. Они сейчас пытаются завоевать нишу деликатесных сыров на российском рынке.

В связи с тем, что в процессе импорта и экспорта тот или иной товар пересекает границу, рассматриваемый вид деятельности регулируется и контролируется таможенными структурами. Следовательно, тарифы и пошлины на таможне — это один из ключевых элементов участия властей во внешнеторговой политике.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что на сегодняшний день система таможенно-тарифного регулирования внешней торговли играет исключительно важную роль в торгово-

политическом механизме. Данная система применяется с целью защиты экономики государства, выполнения международных обязательств, поддержания стабильности внешней торговой системы и т.п. Именно поэтому крайне важно, своевременно выявлять проблемы и недостатки системы тарифно-таможенного регулирования с целью их устранения.

В 2014 г. был подписан договор о Евразийском экономическом союзе, который вступил в силу с 1 января 2015 года. Евразийский экономический союз представляет собой международную организацию региональной экономической интеграции, которая обладает международной правосубъектностью. В рамках данного союза обеспечивается свобода движения товаров и услуг, капитала и рабочей силы, а также активно проводится скоординированная, согласованная и единая политика в отраслях экономики.

В настоящий момент, в состав ЕАЭС входят Республика Армения,Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация.

Безусловно, что страны ЕАЭС активно взаимодействуют в импортно- экспортных отношениях с промышленно развитыми странами. Однако, в системе таможенно-тарифного регулирования возникают определенные проблемы.

Так, известно, что таможенно-тарифные системы промышленно-развитых стран являются многоколонными, т.е. один и тот же товар может облагаться разными по уровню пошлинами в зависимости от страны происхождения. Это означает, что наиболее высокие пошлины, распространяются на товары государства, не пользующегося режимом наибольшего благоприятствования. Ранее, подписанное в 1948г. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) регулировало отдельные вопросы таможенно-тарифных систем стран, в настоящий момент данные функции выполняет Всемирная Торговая организация (ВТО), однако различные политические противоречия между государствами сказываются и на взаимоотношения в области экспортно-импортных отношений [3].

Евразийский экономический союз развивается в сложных условиях глобальной нестабильности и обострения геополитических угроз, связанных с антироссийскими настроениями на Западе и неутихающим конфликтом на Украине. Вследствие чего перспективным направлением для России является вектор на интеграцию с близлежащими странами азиатского региона, с которымна протяжении долгих лет сохраняются дружественные отношения, в реализации находится множество совместных экономических, военно-технических, политических проектов, таких как ОДКБ, ЕврАзЭС, СНГ, ТС и т.д. Преимущественно такими странами являются постсоветские государства, заручившиеся поддержкой России для поддержания и дальнейшего развития в положительной динамике всех важных областей развития для процветания государства. Наиболее перспективным проектом, который всё больше привлекает внимание потенциальных партнеров, является Евразийский экономический союз, основными принципами которого являются: добровольность интеграции принцип равенства, экономический прагматизм, невмешательство во внутренние дела друг друга, уважение суверенитета, неприкосновенность государственных границ. Главным в идеологии евразийства является укрепление экономических связей между бывшими республиками посредством осуществления согласованной денежно-кредитной политики, формирования единого рынка капитала, труда и обеспечения свободы передвижения.

В сложной, динамично развивающейся системе интеграционных взаимоотношений на евразийском пространстве можно условно выделить два уровня: двустороннее сотрудничество между государствами и многосторонние интеграционные проекты. В качестве первого уровня можно выделить пример взаимодействия двух государств, в виде тесного сотрудничества и заключения соглашений на взаимовыгодных условиях. В качестве примера для второго уровня рассматривается ЕАЭС, объединивший, в настоящее время, пять государств: Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация [4].

Евразийская интеграция содействует развитию экономик не только стран- участниц объединения, но также вступает во взаимодействие с другими перспективными интеграционными проектами, такими, как Экономический пояс Шелкового пути, выдвинутый Китаем. Стратегическая концепция

Экономического пояса заключается в удовлетворении потребности Китая во внутренней экономической трансформации, а с другой стороны, — удовлетворить экономические потребности стран Евразии, находящихся вдоль «Шелкового пути». Инициатива по созданию «Шелкового пути» была выдвинута с учетом принципа взаимного дополнения экономик, с учетом различий, всех сущест- вующих недостатков в инфраструктуре между Китаем и соседними странами.

Несомненно, что реализация такого интеграционного проекта, как ЕАЭСочень перспективна, несмотря на трудности становления. Развиваясь с каждым годом, такое объединение становится все более конкурентоспособным и экономически привлекательным для других государств.

Территориальная целостность является одним из главных составляющих успешного развития общего рынка товаров и услуг, позволяя осуществлять множество законотворческих проектов направленных на улучшение норм таможенного урегулирования и упрощения передвижения товаров, услуг, рабочей силы и капитала по всей территории Союза. Для России это является немаловажным фактором при проведении политики импорто-замещения, тем самым расширяются перспективы для развития рынка товаров и услуг, поступающих из стран-участниц Союза и соответственно, получает развитие здоровая конкуренция. При введении санкций в отношении России позиция стран-участниц была четко поставлена и ориентирована на то, что государства не вступают в альянс с Россией, не принимают на себя введенные для России санкции и не готовы подвергать риску свои рыночные отношения с западными странами, теряя при этом денежные средства в больших размерах. Таким образом, на рынке товаров в России появилось множество товаров, привезенных из стран- участниц ЕАЭС, но по факту первоначальным пунктом отправления их были страны Запада, что в корне противоречит политике импортозамещения с помощью развития рынка товаров стран-участниц ЕАЭС [2].

В частности, нередко устанавливаются адвалорные пошлины, которые определяются в процентах от цены товара. Поэтому особое значение приобрели методы оценки стоимости импортных товаров, от применения которых в немалой степени зависит определение цены товара для обложения пошлиной. В зависимости от применяемого метода цена товара сознательно может быть увеличена на 20-50%, а в отдельных случаях - и в 2 раза. Поэтому методы определения цены импортируемого товара также важны для расчета суммы пошлин, как и размер самой пошлины. Безусловно, такая система ставит в неравное таможеннно-тарифное положение страны на мировой арене, в частности те, страны которые входят в ЕАЭС.

Кроме этого, размер тарифов и пошлин может варьироваться в зависимости от степени обработки товаров, представляющих звенья одной технологической цепочки (например, каучук - вулканизированная резина –резинотехнические изделия), это значит, что на готовые изделия ставки пошлин существенно возрастают.

Данная система ставит в крайне неблагоприятные условия страны, которые бы хотели импортировать товары в промышленно развитые государства, и ставит под вопрос заинтересованность первых в таком взаимодействие [5].

Некоторые трудности есть и со стороны стран ЕАЭС в установлении подобных взаимоотношений. Взимаемые таможенные платежи взыскиваются и уплачиваются в том государстве, таможенным органом которого производится выпуск товаров, при чем в валюте этого государства. Взнос средств осуществляется на единый счет уполномоченного органа, то есть счет, который открыт уполномоченным органом в национальном (центральном) банке, либо в уполномоченным органом, имеющем корреспондентский счет в национальном (центральном) банке, для зачисления и распределения поступлений между бюджетами государства – члена Таможенного союза. Однако здесь возникают проблемы с переводом (перечислением) в бюджет ввозных таможенных пошлин, поступивших в иностранной валюте. Ведь использование иностранной валюты имеет определенные риски. Например, в 2016г. Счетная Палата Российской Федерации указала в своем отчете, что наибольшее недопоступление ввозных таможенных пошлин имело место в основном за счет недопоступления распределенных ввозных таможенных пошлин, уплаченных на территории Российской Федерации.

Еще одной негативной особенностью системы тарифного-таможенного регулирования в странах ЕАЭС является недостаточная проработка инновационной составляющей таможенного тарифа, что особенно отрицательно сказывается в условиях декларируемого перехода к инновационно-ориентированному экономическому росту.Это влечет за собой отсутствие возможности совершенствования товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности как необходимого элемента для построения Единого таможенного тарифа, который бы позволил не только урегулировать отношении внутри ЕАЭС, но и решить вопросы взаимоотношений стран ЕАЭС с промышленно развитыми странами. Одним из способов решения такой проблемы может стать более активное применение классификатора дополнительной таможенной информации, предусматривающему необходимость указания дополнительного четырехзначного кода товара к установленному Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ЕЭАС базового десятизначного кода [1].

Таким образом, для защиты внутреннего рынка на территории ЕАЭС вводятся системы технического регулирования экономической деятельности, инструменты защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции и разрабатываются методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, приведенные в соответствие с нормами ВТО. Государства-члены ВТО могут вводить и применять меры государственного регулирования, необходимые для защиты общественной морали, поддержания общественного порядка, защиты жизни и здоровья людей, животных или растений.

Список литературы

1 Ерешко Е.В. Таможенно-тарифное регулирование в промышленно- развитых странах: [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. Законодательство.

2 Куманева С.Г. Проблемы таможенно-тарифного регулирования : [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. Законодательство.

3 Копий В.Е. Организация таможенного администрирования ЕАЭС / В.Е.Копий // Юриспруденция. – 2017 – №10. – С.44.

4 Соклаков А.А. Что такое таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности?: [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. Законодательство.

5 Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ. [Электронный ресурс] [режим доступа]:http://www.customs.ru.

УДК 330

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

МОРОЧКОВСКАЯ АННА СЕРГЕЕВНА

магистрант
АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

Аннотация: В современных условиях хозяйствования финансовые результаты деятельности коммерческих организаций выражаются величиной полученной прибыли (убытка) и уровнем рентабельности. Однако показатели прибыли не дают полной картины об эффективности деятельности той или иной компании, т.к. они характеризуют их деятельность только во взаимосвязи с другими показателями. Именно поэтому рентабельность необходимо рассматривать и оценивать, как ключевой критерий экономической оценки результатов деятельности организаций.
Ключевые слова: прибыль, рентабельность, показатели, эффективность, деятельность.

PROFITABILITY AS THE MAIN INDICATOR OF FINANCIAL RESULT OF THE ORGANIZATIONS

Morochkovskaja Anna Sergeevna

Abstract: in modern conditions of management financial results of commercial organizations are expressed by the amount of profit (loss) and the level of profitability. However, profit figures do not give a complete picture of the effectiveness of a company, because they characterize their activities only in relation to other indicators. That is why profitability should be considered and evaluated as a key criterion for the economic evaluation of the performance of organizations.
Key words: profit, profitability, indicators, efficiency, activity.

Основной целью функционирования любой организации является получение прибыли. При этом абсолютные показатели прибыли не всегда дают четкое представление об уровне результативности деятельности коммерческих организаций и перспективах их устойчивого финансового развития, поскольку одни и те же суммы прибыли могут быть получены в различных экономических условиях. С точки зрения экономического анализа, наиболее полную и исчерпывающую оценку эффективности функционирования предприятия можно провести по уровню показателей рентабельности, свидетельствующих о степени доходности, выгодности, прибыльности бизнеса и одновременно выступающих как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Этим объясняется актуальность данной проблемы.

Система относительных показателей рентабельности характеризует эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.), выгодность производства отдельных видов продукции и услуг. Ценность показателей рентабельности заключается, прежде всего, в том, что они более полно, чем прибыть, характеризуют конечные результаты деятельности объектов хозяйствования, поскольку отражают соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами [1, с. 155].

Кроме того, рентабельность представляет собой способность компании создавать прибыль для инвесторов и собственников. Поэтому расчет рентабельности позволяет оценить способности компании обеспечивать достижение интересов этих групп участников, а также степень защищенности кредиторов. Это связано с тем, что в случае эффективной деятельности компания получает дополнительный положительный денежный поток, который может быть направлен на погашение долга перед поставщиками финансовых ресурсов [2, с. 212].

Показатели рентабельности – это относительные показатели (коэффициенты), в которых сумма прибыли сопоставляется с каким-либо другим показателем, отражающим условия хозяйствования, например, с суммой выручки (нетто) от продаж, с суммой собственного капитала и др. [3, с. 280].

Рентабельность представляет собой интегральный показатель, формируемый различными факторами. Набор используемых факторов зависит от цели управления [4, с. 16]. Среди показателей рентабельности особого внимания заслуживают три группы показателей:

во-первых, показатели рентабельности продаж (маржа), назначение которых оценивать выгодность производимой продукции;

во-вторых, показатели рентабельности активов, по которым можно судить об эффективности использования активов и о кредитоспособности организации;

в-третьих, показатели рентабельности собственного капитала, которые характеризуют инвестиционную привлекательность организации [5, с .4].

Все эти показатели могут рассчитываться на основе прибыли от продаж продукции и чистой прибыли.

Ввиду большого разнообразия хозяйственной деятельности в современной экономической науке выделяется немалое количество видов рентабельности, каждый их которых специфичен и используется в зависимости от характера осуществляемой деятельности организации.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) рассчитывается как отношение прибыли от продаж к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции:

$$Rзатр = \frac{Ппр}{С} \quad (1)$$

где, $R_{затр}$ – рентабельность производственной деятельности;

$П_{пр}$ – прибыль от продаж;

С – затраты по реализованной продукции.

С помощью этого показателя определяют, сколько организация имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) можно рассчитываться как в целом по организации, так и по отдельным ее подразделениями видам продукции.

Рентабельность продаж рассчитывается как отношение прибыли от продаж продукции, работ и услуг к сумме полученной выручки. Она отражает эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет организация с рубля продаж:

$$Rпр = \frac{Ппр}{ВП} \quad (2)$$

где, $R_{пр}$ – рентабельность продаж;

ВП – выручка.

Рентабельность внеоборотного капитала – характеризует эффективность использования внеоборотного капитала организации. Она определяет величину прибыли, которая приходится на один рубль, вложенный во внеоборотные активы:

$$R_{вк} = \frac{ЧП}{ВК} \quad (3)$$

где, $R_{ВК}$ – рентабельность внеоборотного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

ВК – величина внеоборотных активов.

Рентабельность оборотного капитала – отражает эффективность и прибыльность использования

оборотного капитала. Она определяет величину прибыли, которая приходится на один рубль, вложенный в оборотные активы:

$$R_{ОК} = \frac{ЧП}{ОК} \quad (4)$$

где, $R_{ОК}$ – рентабельность оборотного капитала;

ОК – величина оборотных активов.

Рентабельность совокупных активов – характеризует эффективность и прибыльность использования всех активов организации. Она отражает величину прибыли, приходящейся на один рубль, вложенный во внеоборотные и оборотные активы организации:

$$R_{СА} = \frac{ЧП}{СА} \quad (5)$$

где, $R_{СА}$ – рентабельность совокупных активов;

СА – величина совокупных активов.

Рентабельность собственного капитала – характеризует эффективность использования организацией ее собственного капитала. С одной стороны, низкое значение коэффициента может свидетельствовать об избытке собственного капитала по отношению к заемным средствам, что, с точки зрения акционеров (учредителей) подтвердит неудовлетворительность использования капитала или недостаточность привлечения заемного капитала. С другой стороны, высокое значение показателя может стать причиной нехватки капитала, которое является следствием избыточного привлечения заемных средств:

$$R_{СК} = \frac{ЧП}{СК} \quad (6)$$

где, $R_{СК}$ – рентабельность собственного капитала;

СК – величина собственного капитала.

Рентабельность основных средств – отражает эффективность использования организацией основных средств. Она характеризует величину прибыли, которая приходится на один рубль, вложенный в среднегодовую стоимость основных средств организации:

$$R_{ОС} = \frac{ЧП}{\overline{ОС}} \quad (7)$$

где, $R_{ОС}$ – рентабельность основных средств;

ОС – среднегодовая стоимость основных средств.

Помимо этого, показатели рентабельности используются в ходе анализа тенденций в соотношении прибыли и других показателей за ряд лет либо при сопоставлении аналогичных показателей внутри отрасли или по группе конкурирующих организаций [6, с. 272].

Таким образом, можно заключить, что показатели рентабельности, очень важны для оценки финансового результата деятельности организации. Если прибыль выступает показателем абсолютного результата деятельности предприятия, то рентабельность выступает наиболее обобщающим показателем эффективности хозяйственной деятельности по отношению к прибыли, как абсолютному показателю. Показатели рентабельности более подробно, чем прибыль, отражают конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности организации, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Список литературы

1. Утибаев Б. С., Байдакова А. К., Ахметова Д. Т., Утибаева Г. Б., Жунусова Р. М. Особенности оценки деятельности сельскохозяйственных предприятий по показателю рентабельности // Статистика, учет и аудит. – 2017. – № 3 (66). – с. 154-164.

2. Гапонова, Г. А. Рентабельность – важнейший показатель финансового состояния организации. // Статистика в современном мире: методы, модели, инструменты: материалы V Международной науч-

но-практической конференции, 18 мая 2017 г., г. Ростов-на-Дону. – Ростов н/Д.: АзовПринт, – 2017. – с. 212-214.

3. Войтоловский Н. В. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации / Под ред. Войтоловского Н. В., Калининой А. П., Мазуровой И. И. – М.: Юрайт, 2013 г. – 549 с.

4. Гаранина С. А. Взаимосвязь рентабельности с базовыми экономическими показателями // Экономика и менеджмент: научные приоритеты ученых: сборник научных трудов международной научно-практической конференции, 25 ноября 2016 года, г. Пермь. – 2016. – № 1. – с. 16-19.

5. Долгая, М. В., Калинин, Д. Д. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения // Бенефициар. – 2017. – № 16. – с. 3-5.

6. Савицкая Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013 г. – 607 с.

7. Быкова, Н. Н., Колачева, Н. В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 1 (44). – с. 29-35.

8. Михайловская А. В. Оценка рентабельности как основного показателя доходности // Новая наука: финансово-экономические основы. – 2017. – № 3. – с. 156-159.

УДК 330

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

ДЖАФАРОВА М. А.

Студентка 2 курса экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Научный руководитель: к.э.н., Сулейманова Д. А.

Аннотация: На современном этапе развития экономики вопрос финансового анализа предприятий является очень актуальным. От финансового состояния предприятия зависит во многом успех его деятельности, именно поэтому анализу финансового состояния следует уделять особое внимания. В статье представлено, как важно уделять особое внимание аналитической работе финансового состояния предприятий.
Ключевые слова: банкротство, финансовое состояние, риск, кризис, пути выхода

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY

Dzhafarova Madina Aslanovna
Scientific adviser: Suleymanova D. A.

Abstract: At the present stage of economic development the issue of financial analysis of enterprises is very important. The financial condition of the company depends on the success of its activities, therefore, the financial analysis should be given special attention. The article presents how important it is to pay special attention to the analysis of the financial condition of enterprises.
Keywords: bankruptcy, financial condition, risk, crisis, ways out

Одной из главных проблем современной российской экономики является несостоятельность и банкротство предприятий. Эти явления детально изучаются в экономическом и правовом аспектах. Однако достигнутый уровень знаний позволяет выводить компании из докризисного или кризисного состояния лишь в редких случаях. Есть много причин. Главным из них является отсутствие аналитической работы по финансовому состоянию предприятий, улучшение которой позволило бы повысить эффективность финансового оздоровления обездоленных организаций.

Финансовым состоянием компании является оборот денежных потоков, которые служат продаже и производству ее продукции. Дело в том, что существует система взаимозависимости между развивающимися темпами производства и экономическим состоянием организации.Рост промышленных объемов улучшит состояние предприятия, его сокращение, наоборот, ухудшит. Но финансовое благополучие, в свою очередь, повлияет на производство: замедлить его или ускорить.

Оценка существующего финансового состояния и своевременное реагирование на внешние условия возможны только при совершенствовании инструментов финансово-экономического управления, если не в течение длительного времени совершенствовать методы оценки финансового состояния, не предоставлять информацию, на основании которой проводится оценка и анализ, все это может угрожать банкротству предприятия.

Финансовое состояние предприятия необходимо рассматривать со следующих позиций: это необходимо, чтобы оценить организацию с точки зрения ее экономического содержания; рекомендуется определить как система факторов (внешних и внутренних) влияет на базовые и основные показатели, а также выявление имеющихся отклонений от них; следует на регулярной основе прогнозировать состояние компании; рекомендуется регулярно обосновывать, разрабатывать решения по улучшению ситуации в компании. Анализ и оценка финансового состояния предприятия должны быть в двух направлениях: внутренний анализ осуществляется работниками организации в соответствии с утвержденным планом; аудит (внешний анализ) должен определяться интересами иных пользователей и проводиться по официальным данным бухгалтерского учета. Финансовое состояние предприятия будет успешным, если оно сможет существовать, развиваться, а также сохранять баланс в своих активах и обязательствах в ситуации изменений внешней и внутренней реальности. Дело в том, что даже при высоких доходах организация может испытывать трудности, если нерационально использовать свои финансовые ресурсы. Например, если было принято решение вложить в них избыточные резервы, или допустить большую задолженность по кредитам. Среди положительных факторов экономической стабильности можно выделить наличие источников и резервов формирования денежных резервов, а среди отрицательных - их стоимость

Соответственно, для того чтобы найти основные пути выхода из кризиса или хрупкого государства, необходимо будет учесть ряд условий. Рассмотрим их более подробно.

Во-первых, мы рекомендуем регулярное пополнение всех источников промышленных запасов.

Во-вторых, должно быть постепенное увеличение доли собственных средств за счет прибыли.

Третий, наиболее важный этап анализа экономической устойчивости является определение наличия и динамики развития оборотных средств, а главное, их безопасность.

В-четвертых, необходимо оптимизировать структуру собственных средств, а также обоснованное снижение уровня запасов.

Одним из основных критериев оценки состояния компании является ее платежеспособность, долгосрочная (способность компании оплачивать обязательства в долгосрочной перспективе) и текущая (способность компании оплачивать существующие краткосрочные обязательства).

В заключение можно сказать, что одной из основных задач каждой компании является постоянное совершенствование своей аналитической работы по финансовому состоянию, так как это позволяет избежать кризисных ситуаций и способствует успеху работы в целом.

Список литературы

1. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности /А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев Ю.В. – Москва, 2013. – 672с.

2. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие/ Под ред. В.И. Бариленко.–М.: Омега- Л, 2010. – 414с.

КОНСТИТУЦИОННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ ПРАВО

УДК 34

ВЕРХОВНЫЙ СУД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ

ШЕРСТЮКОВА ЛЮДМИЛА ВЛАДИСЛАВОВНА

Магистрант
ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный университет»

Аннотация: В статье рассматриваются первоочередные задачи реформирования российской судебной системы. Анализируются основные пути реформирования Верховного суда Российской Федерации, а также предполагаемые результаты.
Ключевые слова: Верховный суд Российской Федерации, российский либерализм, судебная система России, судебная реформа, специализированные суды.

SUPREME COURT OF THE RUSSIAN FEDERATION: PROBLEMS AND PROSPECTS FOR REFORMING

Sherstyukova Lyudmila Vladislavovna

Abstract: The article focuses on the priority tasks of reforming the Russian judicial system. The main ways of reforming the Supreme Court of the Russian Federation, as well as the expected results are analyzed.
Key words: Supreme Court of the Russian Federation, russian liberalism, judicial system of Russia, judicial reform, specialized courts.

Общепризнанным на сегодняшний момент тезисом является утверждение, что именно Судебная реформа 1864 г. стала своего рода образцом высшей степени либерализации системы государственной власти Российской Империи. В настоящее время существует подход, считающий наличие в судебной реформе определенного забегания вперед, избыточно опережающего характера по отношению к иным реформам. Эта точка зрения, несомненно, имеет под собой основания, позволяющие говорить и о том, что оценка политики «контрреформ» Александра III, как явления однозначно реакционного, является излишне идеологизированной и односторонней. В качестве альтернативы предлагается вариант оценки политики корректирования реформ, в рамках которого ряд институтов Судебной реформы 1864 г., в частности мировой суд, оцениваются, как опередившие свое время и не соответствовавшие объективным потребностям развития страны. Соответственно их изменение признается обоснованным с позиции необходимости достижения сбалансированности системы государственного управления.

Концепция судебной реформы от 24 октября 1991 г. определила в качестве основной задачи построение правового государства и утверждение независимой судебной власти. Основные направления реформы получили развитие в Конституции РФ 1993 г.

Конституция РФ 1993 года заложила основы новой модели судопроизводства (ст. 118 Конституции РФ), предусмотрела гарантии деятельности судей (ст. 120-122 Конституции РФ), определила статус КС РФ, ВС РФ и ВАС РФ (ст. 125-127 Конституции РФ), закрепила право каждого на судебную защиту (ст. 46 Конституции РФ). Сначала в качестве эксперимента, а затем и на постоянной основе в России появились мировые судьи. Они были включены в систему судов общей юрисдикции и относились к су-

дам субъектов РФ (Федеральный закон от 17 декабря 1998 г. № 188-ФЗ «О мировых судьях в Российской Федерации»). Законодатель определил также правовой статус военных судов – теперь они относятся к федеральным судам общей юрисдикции и входят в судебную систему России (Федеральный конституционный закон от 23 июня 1999 г. № 1-ФКЗ «О военных судах Российской Федерации»).

Резонансный законопроект Президента РФ Владимира Путина об объединении высших судов, внесенный в Госдуму 7 октября 2013 года, был рассмотрен обеими палатами парламента уже 27 ноября. Напомним, он предусматривает фактическую ликвидацию ВАС РФ и формирование объединенного Верховного суда РФ.

Отступая от основного вектора повествования, хочется подчеркнуть, что реформирование судебной системы в настоящее время продолжается, так в марте 2016 г. В.В. Путин внес в Госдуму пакет законопроектов о сокращении с 12 до 8 человек количества присяжных в областных судах и о распространении института присяжных заседателей на уровень районного суда, где будет заседать коллегия из шести человек. Позднее, 23 июня 2016 года принят Федеральный закон от 23 июня 2016 г. № 190-ФЗ "О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в связи с расширением применения института присяжных заседателей". Часть из них вступила в действие сразу же, но основные изменения начали свое действие с 1 июня 2018 года. Так, в районных и гарнизонных судах коллегия присяжных теперь будет состоять из 6 человек. Для ее формирования достаточно 12 кандидатов. В вышестоящем суде коллегия присяжных заседателей будет состоять из 8 человек при не менее 14 кандидатах.

На основании принятых в 2014 г. законов из перечня федеральных судов исключен Высший арбитражный суд РФ. Верховный суд РФ, в свою очередь, был наделен дополнительными полномочиями и стал единственным высшим судебным органом по гражданским, уголовным, административным и иным делам, а также по экономическим спорам.

Таким образом, современной Россией был пройден весьма серьезный путь по созданию эффективной независимой судебной системы, основывающей свою деятельность на демократических принципах правосудия. Ее реформирование продолжается и по сей день. Несомненно, при проведении судебной реформы в современной России, необходимо обращение к положительному историческому опыту. Обоснованным является проведение параллелей современных судебных преобразований с российской Судебной реформой 1864 г. Современные судебные системы во многом можно сравнить с судами, созданными на основании Судебных уставов 1864 г. В связи с этим целесообразно дать сравнительную характеристику по ряду вопросов судоустройства и судопроизводства современной и пореформенной России XIX в. В результате проведения Судебной реформы 1864 г. были провозглашены и реализованы демократические принципы правосудия: независимость и несменяемость судей, гласность, устность, состязательность, равенство всех перед судом и др. Указанные принципы правосудия закреплены в Конституции РФ, а также в других федеральных законах и реализуются на основании действующего законодательства [1, № 10].

Несомненное сходство можно найти и в системе судебных органов, созданных в результате проведения судебной реформы второй половины XIX в. и современной. В Судебных уставах 1864 г. закреплялось создание института мировых судей, а также общих судов: окружных судов, судебных палат и кассационных департаментов Правительствующего сената.

Система судебных органов современной России, без сомнения, более сложна, однако имеет много общего с системой судов пореформенной России второй половины XIX в. На основании принятого 31 декабря 1996 г. федерального конституционного закона РФ «О судебной системе Российской Федерации» все суды были подразделены на две группы — федеральные и суды субъектов федерации. Отметим, что такое деление судов, несомненно, схоже с тем, которое существовало в пореформенной России XIX в. — общие и мировые суды. К федеральным судам, на основании закона 1996 г. были отнесены: Конституционный суд РФ, федеральные суды общей юрисдикции во главе с Верховным судом РФ, арбитражные суды во главе с Высшим арбитражным судом РФ [2, № 4].

Необходимо отдать должное, несмотря на сходство, современная система судебных органов более сложна, чем в пореформенной России XIX в. На наш взгляд, усложнение связано с изменением, как

структуры общества, так и значительным усложнением современных общественных отношений. Длительное время считалось целесообразным и необходимым создание специализированных судов, к которым, в частности, относятся арбитражные суды, призванные рассматривать экономические споры. Несмотря на то, что эти суды весьма эффективно осуществляют свои задачи, деление федеральных судов на суды общей юрисдикции и арбитражные суды всегда вызывало массу проблем. Одной из них традиционно является проблема разграничения подведомственности между судами общей юрисдикции и арбитражными судами, возникновение так называемых коллизий подведомственности, когда неясно, в какие суды необходимо обращаться за защитой — в суды общей юрисдикции или арбитражные суды. Эти проблемы остаются, несмотря на совершенствование процессуального законодательства и предложения, высказываемые учеными-процессуалистами.

Содержанием последней судебной реформы стало упразднение Высшего Арбитражного Суда РФ, роспуск действующего состава Верховного Суда РФ и создание единой высшей судебной инстанции – Верховного Суда РФ.

В частности, из Конституции РФ исключено упоминание о ВАС РФ. Аналогичные изменения внесены в другие нормативно правовые акты. Также из Конституции РФ исключено упоминание об арбитражных судах. Кроме того, в ст. 71 Конституции РФ вместо гражданско-процессуального, уголовно-процессуального и арбитражно-процессуального законодательства теперь идет речь только о процессуальном законодательстве.

При этом сама же система арбитражных судов сохранилась с тем отличием, что ее возглавляет Верховный суд РФ.

Функции по разрешению экономических споров, ранее подсудных ВАС РФ, теперь осуществляет Судебная коллегия по экономическим спорам ВС РФ, состоящая из 30 судей. Судебная коллегия по экономическим спорам ВС РФ стала второй кассационной инстанцией, в которой пересматриваются определенные судебные акты. Кассационная жалоба предварительно изучается единолично судьей ВС РФ, после чего может быть передана (или не передана) в указанную коллегию.

Кроме того, акты Судебной коллегии по экономическим спорам ВС РФ обжалуются в Президиум ВС РФ. Надзорная жалоба, как и кассационная, предварительно изучается судьей ВС РФ и лишь после этого может быть направлена для рассмотрения в Президиум ВС РФ.

Также, вместо Военной коллегии в ВС РФ создана Судебная коллегия по делам военнослужащих. Соответствующие изменения внесены в ряд законодательных актов. Вместо Дисциплинарного судебного присутствия, которое являлось самостоятельным судебным органом, создана Дисциплинарная коллегия ВС РФ. Ее состав избирается из числа судей (за исключением Председателя коллегии — заместителя Председателя ВС РФ) Пленумом ВС РФ. В состав Дисциплинарного судебного присутствия ранее входили судьи ВАС РФ и ВС РФ.

Изменена компетенция не только ВС РФ, но и Судебного департамента при ВС РФ. Теперь он занимается обеспечением деятельности не только судов общей юрисдикции, но и арбитражных судов.

Как указано выше, Верховный Суд РФ стал единственным высшим судебным органом по гражданским, уголовным, административным и иным делам, а также по разрешению экономических споров. Положения о подсудности дел РФ исключены из ст. 27 ГПК РФ. Вместо них приводится ссылка на Федеральный конституционный закон от 05.02.2014 № 3-ФКЗ «О Верховном Суде РФ», содержащий соответствующие нормы.

При этом все дела об оспаривании нормативных правовых актов отнесены к ведению ВС РФ и судов общей юрисдикции. Соответствующие изменения внесены в Арбитражный процессуальный кодекс РФ и ряд иных федеральных законов.

На наш взгляд, главным препятствием, тормозившим поступательное развитие современного правосудия, является официальное непризнание судебного (как вариант, судебно-правового) прецедента источником российского права. Серьезному научному анализу истории этой проблемы посвящена статья А.Л. Буркова «Статус постановлений Пленума Верховного суда РФ в законодательстве и судебной практике». Автор статьи утверждает, что на практике этот источник права формально давно уже применяется всеми судами и юристами, участвующими в судебных процессах. Этот источник косвенно

существует в форме постановлений пленумов высших судебных инстанций, обязательных для применения всеми судами. Объединение двух высших судебных инстанций и признание судебного прецедента, как нового источника российского права, позволит исключить противоречивое толкование судами одних и тех же норм права и установит единообразное правоприменение в судебной практике всех судебных органов, независимо от подведомственности [3, с. 172].

Данная проблема рассматривалась в проводимой судебной реформе. Одной из поправок, рекомендуемых профильным комитетом к отклонению, было законодательное наделение создаваемого Верховного Суда РФ полномочием по изданию обязательных для нижестоящих судов разъяснений. Фактически авторы поправки – депутаты фракции КПРФ – предлагали узаконить уже сложившуюся прецедентную практику, прямо называя ее правотворческим процессом, направленным на конкретизацию норм законодательства.

Несмотря на то, что 196 депутатов из 200 проголосовавших не поддержали эту инициативу, и поправка все-таки была отклонена, принципиально в статусе высшего суда, скорее всего, ничего не изменится. Возможность прецедентного правотворчества и сегодня не закреплена за ВС РФ или ВАС РФ, однако на практике выработанные ими правовые позиции, как правило, учитываются нижестоящими судами.

Итак, не надо никого убеждать, что необходимость проведения судебной реформы уже давно назрела. Судебная система должна претерпеть такие же радикальные изменения, как система Министерства обороны, Министерства внутренних дел и Академии наук России. При этом остро встает вопрос: а кто ее будет реформировать? Те же люди из судейского сообщества, которые многие годы работают в этой системе? Проведение реформы потребует прежде всего принципиально иного подхода к подбору кадров, способных ее довести до логического завершения. Это должны быть высокопрофессиональные, авторитетные, подлинно независимые и беспристрастные люди, не связанные корпоративными отношениями.

Необходимо смелее вносить изменения и в кадровый состав всего эшелона судейского сообщества, включая судей ВС, что позволит сделать всеобщая аттестация судей по примеру аттестации работников МВД РФ. При этом как всегда имеются существенные перегибы, к примеру, введения при назначении судей такого критерия, как кандидатская или докторская ученая степень, наличие которой не говорит о высоком профессионализме.

Ряд предложений Комитета Гражданских инициатив по реформе российской судебной системы едва ли может принести позитивные результаты, считает директор Экспертно-аналитического центра РАНХиГС при президенте РФ Николай Калмыков.

В частности, по его словам, противоречивы идеи о необходимости наличия у кандидата на должность судьи учёной степени или увеличении компенсации расходов проигравшей стороной, при котором, прежде всего, пострадают малообеспеченные граждане.

«Не стоит смешивать одно с другим — научную и судебную системы. Непонятно, почему они считают это критерием профессиональности в данной сфере. Мы можем получить десятки докторов и кандидатов, но вряд ли это будет влиять положительно на качество судейского корпуса», — сказал он.

Вторая проблема, на которую хотелось бы обратить внимание, связана с установленным порядком рассмотрения надзорных жалоб в ВС РФ. Законодатель в Гражданско-процессуальном кодексе РФ (ГПК РФ) предусмотрел такой механизм рассмотрения жалобы, который дает право судье ВС РФ, изучающему кассационную жалобу, единолично решать, истребовать дело или отказать в его истребовании для передачи на рассмотрение суда кассационной инстанции. Причем в первой редакции ГПК РФ у судьи были два полномочия: 1) истребовать дело; 2) отказать в истребовании дела.

В действующей же редакции ГПК РФ эти полномочия поменяли местами. И это сделано, скорее всего, не случайно, а для того, чтобы как можно меньше дел доходило до рассмотрения высшей кассационной инстанции. На практике так и происходит.

Поднятые в статье проблемы подтверждают острую необходимость проведения не косметических, а капитальных реформ в судебной системе России. В связи с чем, можно сделать вывод о том, что необходимо:

1. Признать судебный (судебно-правовой) прецедент источником российского права.
2. Предусмотреть (внести изменения) в ГПК РФ возможность процессуального обжалования определения судьи Верховного Суда РФ об отказе в истребовании дела для передачи его на рассмотрение в судебном заседании суда кассационной инстанции.

Список литературы

1. Курас Т. Л. Реформирование судебной системы в России: история и современность //Власть. – 2014. – № 10.
2. Курас Т. Л. Реформирование судебной системы в России: исторический опыт и современные проблемы. Региональный аспект //Сибирский юридический вестник. – 2014. – № 4.
3. Бурков А. Л. Статус постановлений Пленума Верховного Суда РФ в законодательстве и судебной практике //Известия вузов. Правоведение. – 2011. – № 5. – С. 172.

© Л.В. Шерстюкова, 2018

УДК 34

СУДЕБНАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

ШЕРСТЮКОВА ЛЮДМИЛА ВЛАДИСЛАВОВНА

Магистрант
ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный университет»

Аннотация: В данной статье перечислены проблемы судебной системы, существующие в настоящее время и требующие решения. А также выдвинуты предложения по совершенствованию судебной системы России. Главной причиной торможения процесса развития российской судебной системы заявлена недостаточная проработанность условий процессуального законодательства для справедливого рассмотрения дел судами.
Ключевые слова: судебная власть, судебный контроль, судебная система, судопроизводство, судебный федерализм.

JUDICIAL SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION: STATUS AND PROBLEMS OF IMPROVEMENT

Sherstyukova Lyudmila Vladislavovna

Abstract: This article is devoted to the problems of judicial system which exist nowadays and must be solved. Also, there are proposed some ways of improvement of judicial system in Russia. The main cause of slowing down the process of developing judicial system in Russia is poorly worked out terms of procedural legislation for fair consideration of cases by the courts.
Key words: judicial power, judicial control, judicial system, judicial proceedings, judicial federalism.

Начиная с 90-х годов прошлого века в соответствии с конституционно провозглашенной концепцией разделения властей совершенно особый статус и особую роль приобретает самостоятельная и независимая судебная власть. Полномочия каждой из ветвей власти (законодательной, исполнительной, судебной) реализуются в правовых формах, но только судебная деятельность по осуществлению правосудия облечена в особую процессуальную форму, поскольку суд призван не только разрешать общественные конфликты, но и активно участвовать в системе "сдержек и противовесов", осуществлять судебный контроль деятельности других ветвей власти, особенно исполнительной.

Таким образом, эффективность судебной власти определяется не только ее конкретным институциональным состоянием, но и функционированием других социальных институтов и прежде всего других институтов государственной власти (президента, парламента, правительства).

Рассмотрение института судебной власти как "вещи в себе", сведение его реформирования к изменению его институционального дизайна, задаваемого формальными нормами, - важный, но односторонний подход. Необходимо учитывать особенности той социальной среды, в которой функционирует институт, а также качество функционирования других институтов власти, их взаимосвязи и взаимовлияния [1, с. 15].

С учетом указанного значение решения Президента Российской Федерации об объединении Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ не следует переоценивать. Это хотя и важное

решение, но оно носит характер частичного изменения институционального дизайна судебной власти, а конечная задача состоит в реформировании судебной власти по существу, в ее содержательной части, с целью обеспечения подлинной независимости суда и судей, доступности правосудия, его справедливости и беспрепятственности.

Таким образом, если отвлечься от проблем совершенствования других социальных институтов, оказывающих существенное влияние на состояние и качество судебной власти, следует выделять два основных аспекта дальнейшего ее реформирования как "вещи в себе":

- структурный (формальный) аспект, предполагающий дальнейшие действия по совершенствованию судоустройства, по интеграции судов общей юрисдикции и арбитражных судов в единую систему судов, дифференцированных по инстанциям. Объединение высших судебных инстанций - это лишь первый шаг на пути создания единой судебной системы;

- функциональный (содержательный) аспект, предполагающий дальнейшие действия по совершенствованию судопроизводства. В данном случае речь идет прежде всего об обеспечении единства гражданского судопроизводства, осуществляемого судами общей юрисдикции и арбитражными судами, о принятии единого Кодекса гражданского судопроизводства, учитывающего особенности судопроизводства по гражданским делам, связанным с предпринимательской и иной экономической деятельностью.

Оба указанных аспекта дальнейшего реформирования судебной власти неразрывно связаны. Изменения, касающиеся судоустройства, непременно повлекут за собой изменения правил судопроизводства, в первую очередь в вопросах подведомственности гражданских дел, но не только.

Прежде чем обратиться к проблемам, решение которых, как нам представляется, позволило бы усовершенствовать российскую судебную систему, остановимся кратко на ее современном состоянии.

Как известно, организация судебной системы, судоустройство в России - это исключительная прерогатива законодателя, который в рамках Конституции Российской Федерации и посредством федеральных конституционных законов вправе учреждать судебные институты (часть 3 статьи 118, часть 3 статьи 128 Конституции Российской Федерации). Законодатель создает судебную власть в том виде, который представляется ему наиболее эффективным, соответствующим конкретной социально-политической обстановке, традициям страны.

Основы существующей системы судоустройства были заложены в принятой в 1991 году Концепции судебной реформы. В последующем система судоустройства была закреплена Конституцией Российской Федерации и принятыми в соответствии с ней федеральными конституционными законами. Структурно российская судебная система представлена судами общей юрисдикции (включая военную и мировую юстиции), арбитражными судами, Конституционным Судом РФ и уставными (конституционными) судами субъектов Российской Федерации.

В начале 90-х годов прошлого века, начиная судебную реформу, законодатель мог избрать и иную форму организации судебной власти, отказаться от разделения единой судебной системы по признаку внешней специализации, обеспечив тем самым организационное единство судебной власти, и, возможно, более последовательно реализовать принцип судебного федерализма, отражающего федеративное устройство государства. Однако это сделано не было, и тому, очевидно, были серьезные причины.

Во-первых, необходимо было сохранить Российское государство, подвергшееся реальной опасности развала, и обеспечить единое правовое пространство России. Развитие судебного федерализма, создание наряду с системой федеральных судов системы судов субъектов Российской Федерации в той ситуации реально могли подорвать единство правового пространства России и ее государственности. В то же время отказ от судебного федерализма затормозил развитие судебных систем субъектов Российской Федерации, а в целом - постепенную модернизацию российской судебной системы. Принимаемые впоследствии федеральные целевые программы развития судебной системы по существу не решали проблемы ее совершенствования. Речь в них шла в основном о кадровом и материально-техническом обеспечении функционирования судебной системы, что само по себе, конечно, хорошо, если не считать постепенное усиление зависимости судебной власти от исполнительной власти, определяющей условия деятельности судов и судей [2, ст. 3652].

Во-вторых, создание Конституционного Суда РФ и отдельной системы арбитражных судов поз-

волило радикально улучшить обеспечение судебной защиты в важнейших сферах общества: конституционных прав и свобод граждан и организаций, прав нарождавшихся предпринимателей в целях обеспечения рыночных преобразований в стране. Рассчитывать на то, что те же результаты удалось бы получить благодаря преобразованиям внутри единой системы судов общей юрисдикции, вряд ли было можно. Тому много причин, включая устаревшее на тот момент процессуальное законодательство, которое в одночасье нельзя было изменить, а главное - устаревшая психология самих судей, воспитанных на том, что суд - это элемент правоохранительной системы, главной задачей которого является защита государственных интересов. К сожалению, последний феномен и сейчас нередко проявляется, что в значительной степени объясняется зависимостью судов и судей от исполнительной власти.

В настоящее время ситуация существенно изменилась. Действуют хотя и не идеальные, но достаточно адаптированные к новым условиям процессуальные кодексы. Преграды, обусловленные глубоким консерватизмом судов (особенно общей юрисдикции), препятствовавшие развитию судебной системы, в значительной степени остались позади. Переоценить значение того, что уже реализовано в российской судебной реформе, трудно. Однако судебная система по-прежнему подвергается резкой критике и неприятию (По результатам опросов в Твиттере, не доверяют судам 80% респондентов. По опросам Левада-центра, полностью доверяют судам лишь 2% россиян. Впечатляют также выводы исследования состояния российской судебной системы, сделанные Институтом проблем правоприменения Европейского университета.

Исследователи отмечают, что важнейшими направлениями совершенствования судебной системы являются обеспечение ее финансовой и кадровой независимости. Действительно, финансовая и кадровая независимость судебной системы - важнейшая гарантия самостоятельности судов и судей. Во многих цивилизованных странах законодательно предусмотрен фиксированный процент бюджета, который идет на судебную систему и является неизменным в течение достаточно длительного времени (например, пять лет). Это, безусловно, резко сокращает зависимость судебной системы от системы законодательной и исполнительной власти. Что касается кадровой независимости, то она не может быть обеспечена до тех пор, пока отбор судей на судейские должности и особенно на должности председателей судов осуществляют подразделения Администрации Президента Российской Федерации.

Также можно выделить такие важнейшие направления совершенствования судебной системы как:

1) отказ от правил родовой подсудности, что способствовало бы обеспечению самостоятельности судебной власти, ее независимости от других ветвей государственной власти;

2) ограничение количества проверочных судебных инстанций двумя инстанциями: апелляционной и высшей кассационной, что позволило бы привести российскую судебную систему в соответствие со стандартами судебных систем развитых стран;

3) отказ от разделения судебной власти на три независимые ветви, что решило бы проблемы подведомственности и обеспечения единства судебной практики;

4) дифференциация российской судебной системы на систему федеральных судов и систему судов субъектов Российской Федерации, что отражало бы федеративное устройство Российского государства.

Следует отдавать себе отчет в том, что указанные направления не могут быть реализованы сиюминутно. Потребуется немало времени, особенно для создания федеративной судебной системы. Однако проблема не во времени, а в том, чтобы было принято политическое решение о создании рациональной, подлинно самостоятельной и эффективной судебной власти в Российской Федерации.

Список литературы

1. Судебная реформа закончена, забудьте? От либеральных идей Концепции судебной реформы к прагматике федеральных целевых программ развития судебной системы // Новая юстиция. 2008. N 1. С. 15.

2. Концепция Федеральной целевой программы "Развитие судебной системы России" на 2007 - 2011 годы. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 04.08.2006 N 1082-р // Собрание законодательства РФ. 2006. N 33. Ст. 3652.

ГРАЖДАНСКОЕ И СЕМЕЙНОЕ ПРАВО

УДК 340

КОНТРОЛЬ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫЙ ЗАКАЗЧИКОМ, ОБЩЕСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ТРЕБОВАНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РФ В СФЕРЕ ЗАКУПОК

ТОРХОВА ИРИНА ВИКТОРОВНА
Студентка 2 курса магистратуры ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Научный руководитель: Новокшонова Нина Александровна
Кафедра гражданского права и процесса ФГБОУ ВО «ЧелГУ»,
кандидат юридических наук, доцент.

Аннотация: В настоящей статье рассматривается особенности осуществления общественного контроля, за соблюдением законодательства РФ и иных нормативным правовых актов о контрактной системе в сфере закупок.
Ключевые слова: общественный контроль, цели осуществления контроля, права лиц, осуществляющих контроль, правовое регулирование, обязанности заказчика, обязанности членов общественных объединений.

THE CONTROL EXERCISED BY THE CUSTOMER, PUBLIC CONTROL OVER COMPLIANCE WITH REQUIREMENTS OF RF LEGISLATION IN THE SPHERE OF PROCUREMENT

Torkhova Irina Viktorovna,

Abstract: This article discusses the features of public control, compliance with the legislation of the Russian Federation and other regulatory legal acts on the contract system in the field of procurement.
Keywords: public control, purposes of control, rights of persons exercising control, legal regulation, obligations of the customer, obligations of members of public associations.

Одним из видов контроля в сфере закупок является контроль, который осуществляет непосредственно Заказчик.

Так частью 1 статьи 101 Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее по тексту - закон о контрактной системе) установлено, что Заказчик обязан осуществлять контроль за исполнением поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта в соответствии с законодательством Российской Федерации. Таким образом, Законом о контрактной системе введен особый вид контроля, который должен осуществлять Заказчик после заключения контракта.

Частью 2 статьи 101 Закона о контрактной системе установлено, что Заказчик обязан осуществлять контроль за предусмотренным частью 5 статьи 30 Закона о контрактной системе привлечением поставщиком (подрядчиком, исполнителем) к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей

из числа субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций.

В свою очередь часть 5 статьи 30 Закона о контрактной системе предусматривает, что Заказчик при определении поставщика (подрядчика, исполнителя) вправе установить в извещении об осуществлении закупки требование к поставщику (подрядчику, исполнителю), не являющемуся субъектом малого предпринимательства или социально ориентированной некоммерческой организацией, о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций.

Положения статьи 101 Закона о контрактной системе означают, что Заказчик при осуществлении контроля за привлечением поставщиком (подрядчиком, исполнителем) к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций вправе потребовать у такого поставщика (подрядчика, исполнителя) соответствующие документы, подтверждающие привлечение к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций.

Кроме того, в соответствии с письмом Минэкономразвития России от 8 ноября 2013 г. № Д28и-2183 документами, подтверждающими привлечение исполнителем контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций, являются копии договоров, актов выполненных работ, платежных поручений и пр.

Помимо, осуществления контроля согласно положений статьи 101 Закона о контрактной системе, так же является общественный контроль, осуществляемый согласно положений статьи 102 Закона о контрактной системе.

Так, часть 1 статьи 102 Закона о контрактной системе устанавливает право граждан и общественных объединений и объединений юридических лиц осуществлять общественный контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок. Такой контроль в Законе о контрактной системе поименован общественным контролем.

При этом вышеуказанному праву граждан и организаций корреспондирует установленная обязанность органов государственной власти и органов местного самоуправления обеспечивать возможность осуществления такого контроля.

Под общественным объединением, согласно статье 5 Федерального закона от 19 мая 1995 г. № 82-ФЗ «Об общественных объединениях», понимается добровольное, самоуправляемое, некоммерческое формирование, созданное по инициативе граждан, объединившихся на основе общности интересов для реализации общих целей, указанных в уставе общественного объединения. Право граждан на создание общественных объединений реализуется как непосредственно путем объединения физических лиц, так и через юридические лица - общественные объединения.

Статьей 7 Федерального закона «Об общественных объединениях» установлены такие организационно-правовые формы общественных объединений как: общественная организация, общественное движение, общественный фонд, общественное учреждение, орган общественной самодеятельности, политическая партия.

В соответствии с частью 1 статьи 123.8 ГК РФ объединение юридических лиц и (или) граждан, основанное на добровольном или в установленных законом случаях на обязательном членстве и созданное для представления и защиты общих, в том числе профессиональных, интересов, для достижения общественно полезных целей, признается ассоциацией (союзом).

Целями общественного контроля согласно части 2 статьи 102 Закона о контрактной системе является: реализация принципов контрактной системы в сфере закупок; содействие развитию и совершенствованию контрактной системы в сфере закупок; предупреждение, выявления нарушений требований законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок; информирование заказчиков, контрольных органов в сфере закупок о выявленных нарушениях.

Часть 3 статьи 102 Закона о контрактной системе раскрывает содержание прав общественных объединений и объединений юридических лиц, осуществляющих общественный контроль.

Общественные объединения и объединения юридических лиц вправе:

- подготавливать предложения по совершенствованию законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок;
- направлять заказчикам запросы о предоставлении информации об осуществлении закупок и о ходе исполнения контрактов;
- осуществлять независимый мониторинг закупок и оценку эффективности закупок, в том числе оценку осуществления закупок и результатов исполнения контрактов в части их соответствия требованиям закона о контрактной системе;
- обращаться от своего имени в государственные органы и муниципальные органы с заявлением о проведении мероприятии по контролю в соответствии с настоящим Федеральным законом;
- обращаться от своего имени в правоохранительные органы в случаях выявления в действиях (бездействии) заказчика, уполномоченного органа, уполномоченного учреждения, специализированной организации, комиссий по осуществлению закупок и их членов, должностных лиц контрактной службы, контрактных управляющих признаков состава преступления;
- обращаться в суд в защиту нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов группы лиц в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Общественные организации и ранее, в период действия Закона № 94-ФЗ, осуществляли контроль, в частности подавали жалобы в контролирующие органы. Однако Закон о контрактной системе закрепил как один из видов контроля общественный контроль, установил цели такого контроля, раскрыл права общественных организаций, а именно те действия, которые они вправе совершать при осуществлении общественного контроля, а также утвердил корреспондирующую таким действиям обязанность Заказчиков рассматривать запросы, предоставлять информацию.

Есть ряд общественных организаций, которые активно осуществляют общественный контроль в сфере закупок, в том числе обращаются в контролирующие органы, например: «Национальная ассоциация институтов закупок (НАИЗ)», «ЗА честные закупки», «Безопасное Отечество».

Часть 4 статьи 102 Закона о контрактной системе устанавливает обязанность Заказчиков рассматривать запросы о предоставлении информации об осуществлении закупок и о ходе исполнения контрактов, иные обращения, представленные общественными объединениями и объединениями юридических лиц в соответствии с законодательством Российской Федерации о порядке рассмотрения обращений граждан.

Основные положения о порядке рассмотрения обращений граждан установлены Федеральным законом от 2 мая 2006 г. № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации», в соответствии с которым установлены сроки рассмотрения обращения (в течение 30 дней со дня регистрации, а в случаях, установленных частью 2 статьи 12 вышеназванного Закона, орган вправе продлить срок рассмотрения обращения не более чем на 30 дней).

Частью 5 статьи 102 Закона о контрактной системе установлена обязанность членов общественных объединений и объединений юридических лиц обеспечивать конфиденциальность информации, доступ к которой ограничен в соответствии с федеральными законами и которая стала им известна в ходе осуществления общественного контроля.

Данное положение полностью соответствует части 5 статьи 9 Федерального закона № 149-ФЗ от 27.07.2006г. «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», согласно которой информация, полученная гражданами (физическими лицами) при исполнении ими профессиональных обязанностей или организациями при осуществлении ими определенных видов деятельности (профессиональная тайна), подлежит защите в случаях, если на эти лица федеральными законами возложены обязанности по соблюдению конфиденциальности такой информации.

Также вышеназванным Законом установлено, что соблюдение конфиденциальности информации, доступ к которой ограничен федеральными законами, является обязательным.

Федеральными законами устанавливаются условия отнесения информации к сведениям, состав-

ляющим коммерческую тайну, служебную тайну и иную тайну, обязательность соблюдения конфиденциальности такой информации, а также ответственность за ее разглашение.

Защита информации, составляющей государственную тайну, осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственной тайне.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в действующей редакции)// Собрание законодательства РФ. 1994 № 32.Ст.3301//– М.: Статут, 2017 – 832 с. – (Кодексы от КонсультантПлюс)

2. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».– М.: Статут, 2015. – 624 с.

3. Федеральный закон от 19.05.1995 г. № 82-ФЗ «Об общественных объединениях»// Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.

4. Федеральный закон от 02.052006 г. № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации»// Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.

5. Федеральный закон № 149-ФЗ от 27.07.2006г. «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»// Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.

6. Письмо Минэкономразвития России от 08.11.2013 г. № Д28и-2183// Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.

7. Научно-практический комментарий к Федеральному закону «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» /Пред.редкол. И.Ю.Артемьев; МГИМО МИД России, ФАС России.– М.: Статут, 2015. – 624 с.

© Н.А.Новокшонова, И.В.Торхова, 2018

УДК 796.06

ПРАВО В СИСТЕМЕ РЕГЛАМЕНТАЦИИ СПОРТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ РАЗЛИЧНЫМИ ВИДАМИ СОЦИАЛЬНЫХ НОРМ

КЛЮЧКИНА ГАЛИНА ОНУФРИЕВНА,
доцент кафедры физического воспитания, спорта и туризма
ГИМБАТОВ ГАСАН АБДУЛХАМИДОВИЧ
магистрант гр. ЮР-822
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: В силу специфики спортивные отношения регламентируются нормами различных отраслей права. Это приводит к тому, что правовая регламентация отношений в области спорта охватывает не весь объем отношений, требующих правового воздействия. В статье рассматриваются правовые основы и специфика регулирования отношений, складывающихся в сфере профессионального спорта, предлагаются пути совершенствования правового регулирования данных отношений.
Ключевые слова: спортивные отношения, правовая регламентация, гражданско-правовое регулирование, социальные нормы, олимпийское право, саморегулируемые общественные организации, правовое воздействие, спортивное право.

LAW IN THE SYSTEM OF REGULATION OF SPORTS RELATIONS THE DIFFERENT TYPES OF SOCIAL NORMS

Kliuchkina Galina Onufrievna,
Gimbatov Gasan Abdulkhamidovich

Abstract: due to the specifics of sports relations are regulated by the rules of various branches of law. This leads to the fact that the legal regulation of relations in the field of sports does not cover the entire scope of relations that require legal impact. The article discusses the legal framework and the specifics of the regulation of relations in the field of professional sports, suggests ways to improve the legal regulation of these relations.
Key words: sports relations, legal regulation, civil law regulation, social norms, Olympic law, self-regulating public organizations, legal impact, sports law.

Действующим законодательством предусматриваются различные виды отраслевого регулирования в зависимости от отношений как предмета регулирования в области спорта. В настоящий период спортивные отношения регламентируются нормами различных отраслей права, причем на уровне кодифицированных нормативных актов.

К числу таких отраслей относятся: государственное право, административное право, гражданское право, трудовое право, – которые включают основную часть норм, регламентирующих отношения в области спорта. Включение норм разных отраслей права, а также включение норм саморегулируемых общественных организаций, моральных норм при регулировании общественных отношений в области спорта приводит к тому, что правовая регламентация охватывает не весь объем отношений, требую-

щих правового воздействия.

Данный фактор относится к числу осложняющих весь процесс правового регулирования спортивных отношений. Указанное обстоятельство обусловливается отсутствием четких границ между саморегулированием и государственным регулированием.

В связи со значимостью спорта в жизни общества, обсуждения теоретических и отраслевых проблем, связанных с регламентацией спортивных отношений, в юридической науке сформировались разные подходы к определению массива норм, регламентирующих спортивные отношения. Разные авторы подходят к оценке такого массива норм со своей аргументацией и их взгляды часто не совпадают.

В науке высказывались мнения о том, что спортивное право является самостоятельной подотраслью общего международного права со своим предметом и методом правового регулирования [1].

По мнению ученых сформировалась также и совокупность специфических, присущих именно этой отрасли методов правового регулирования международных спортивных отношений. По мнению ряда ученых имеются все теоретические основания квалифицировать международное спортивное право в качестве обособленной отрасли международного права [2].

Традиционно основными источниками международного права считаются международно-правовые договоры и обычаи. Сторонами договорного процесса выступают государства, а также иные субъекты международного права.

Специфика спортивных отношений заключается в том, что спортивные организации формируются как внутри государства, так и на международном уровне.

Международные договоры регулируют преимущественно отношения с участием физических и юридических лиц – субъектов внутреннего права государства (спортивных организаций, спортсменов), но обязательства по договору возлагаются на государства, участвующие в нем, которые несут ответственность за приведение своего внутреннего права в соответствие со своими международными обязательствами.

Основным документом, закреляющим принципы и нормы олимпийского движения, является Олимпийская хартия. Сложность данного акта заключается в том, что он закрепляет наряду с определенными общими принципами также правила и разъяснения, что затрудняет определение статуса данного документа в числе других документов, регламентирующих проведение Олимпийских игр и регулирующих олимпийское движение. Олимпийская хартия, утвержденная Международным олимпийским комитетом, распространяет свое действие на деятельность всех субъектов, принимающих участие в подготовке и проведении олимпийских игр. Именно поэтому олимпийское движение рассматривается как форма «самоорганизации международного спортивного сообщества» [3, с. 23-24].

Механизм правового регулирования общественных отношений, возникающих в спорте, требует как теоретического осмысления, так и практической корректировки. Для того, чтобы обеспечить эффективное совершенствование действующих нормативных актов, в частности, их отмену, корректировку или создание новых, необходимо исходить из сложившихся отношений в области спорта как внутри государства, так на региональном и международном уровнях.

Внутрироссийские нормативные акты должны быть унифицированы с региональными и общероссийскими требованиями. Учитывая общие принципы, на которых строится олимпийское движение, необходимо закрепить и детализировать их внутрироссийскими нормативными актами. Поскольку важнейшим регулятором спортивных отношений выступает право, необходимо определить качество и объем спортивных отношений, регламентируемых правом, а также качество и объем спортивных отношений, регламентируемых другими видами социальных норм. Только теоретическое обоснование данных подходов позволит создать эффективную правовую основу, а также унификацию действующих нормативных актов.

Представляется обоснованным все отношения в области спорта продифференциировать по видам спорта с закреплением соответствующей системы, а также требований, в соответствии с которыми тот или иной вид спорта будет внесен во Всероссийский реестр видов спорта. Сформировавшийся вид спорта может быть включен в такой реестр при условии, что он выступает как вид спорта на территории более половины субъектов Российской Федерации. Представляется, что такая дифференциация

отношений является самой продуктивной, поскольку все виды соревнований, начиная от муниципальных и заканчивая Олимпийскими играми, проводятся по конкретным видам спорта. Включение в реестр того или иного вида спорта позволит в дальнейшем провести аккредитацию федераций по данному виду.

Нормативное закрепление того или иного вида спорта позволит аккредитованной федеральным агентством по физической культуре и спорту федерации проводить отбор и тренировки спортсменов по указанным видам спорта, официальные соревнования на разных уровнях внутри государства, участвовать в работе региональных и международных федераций по данным видам спорта, т.е., представлять Российскую Федерацию как организационно, так и как участника международных соревнований по конкретному виду спорта. Включение во Всероссийский реестр видов спорта обеспечит включение деятельности такой федерации в Единый календарный план всероссийских и международных спортивных соревнований. Виды спорта, которые внесены во Всероссийский реестр, должны иметь перечень требований и условий присвоения спортсменам спортивных разрядов и званий по каждому из таких видов в соответствии с единой всероссийской классификацией.

Профессиональный спорт направлен на организацию и проведение спортивных соревнований, за участие в которых и подготовку к которым в качестве своей основной деятельности спортсмены получают вознаграждение от организаторов таких соревнований и (или) заработную плату. Следовательно, вполне естественно, что применять единые нормы правового регулирования к субъектам спорта не совсем правильно. Спортсмены, будучи работниками, вовлечены как в сферу профессионального спорта, так и в сферу наемного труда. Поэтому вполне логично, что особенности регулирования их труда в зависимости от вида общественных отношений будут регламентироваться нормами саморегулируемых спортивных организаций, нормами трудового права или нормами гражданского права.

В настоящее время ведется теоретическое обоснование унификации нормативных актов, регламентирующих отношения в области спорта.

Законодатель может реципиировать отдельные правовые институты, созданные в других государствах. Учитывая новый подход к профессиональному спорту, возникает острая потребность соответствующей корректировки правового регулирования. Представляется целесообразным разработать комплекс норм, которые бы регламентировали как тренеровки, так и участие в соревнованиях профессиональных спортсменов, оплату их труда, либо на условиях трудового договора, либо гражданско-правового договора.

Федеральным законом от 4 декабря 2007 г. № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» была оптимизирована часть правовых норм, которые требовали корректировки [4].

Поскольку с принятием данного нормативного акта были активизированы теоретические исследования, связанные с формированием системы нормативных актов, регламентирующих отношения в области спорта, в юридической литературе появилась терминологическая конструкция «спортивное право». Представляется необходимым определить наполняемость данной терминологической конструкции, поскольку были высказаны мнения о формировании самостоятельных предмета и метода в спортивном праве.

Несмотря на то, что выделение спортивного прав является чрезвычайно оспоримым, терминологическая конструкция «спортивное право» должна иметь право на существование, так как позволит оптимизировать всю правоприменительную деятельность.

В рамках спортивных отношений представляется целесообразным выделить качественно определенные совокупности общественных отношений по аналогу с гражданско-правовыми институтами и выработать оптимальные модели регулирования общественных отношений в спорте.

В условиях глобализации спортивное право вступает в неразрывные связи с коммерческим правом для обеспечения разумной коммерциализации и профессионализации спорта на национальном уровне.

Представляется целесообразным провести сравнительный анализ действующего российского законодательства в области спорта с законодательством других государств с целью унификации требований, а также рецепции механизмов, позволяющих обеспечить участие спортсменов в различных международных соревнованиях с обеспечением эффективной правовой защиты.

Систематизация законодательства о спорте в России обеспечит системное и полноценное, логически последовательное регулирование отношений в области спорта, поскольку закрепленный действующим законодательством Российской Федерации в области спорта правовой режим не в полной мере соответствует содержанию и специфике спортивных и тесно связанных с ними отношений.

Представляется целесообразным весь комплекс нормативных актов, регламентирующих спортивные отношения продифференциировать по уровню их действия, направленности и юридической силе, что позволит их более эффективно использовать.

Особую группу источников олимпийского права составляют международные, межведомственные соглашения-декларации в сфере спорта, и др., положения которых носят главным образом рекомендательный характер. К их числу относятся, например, Международная хартия физического воспитания и спорта (Париж, 21 ноября 1978 г.) [5]; есть региональные, например Спортивная хартия Европы (Родос, 14-15 мая 1992 г.) [6], Европейский манифест «Молодые люди и спорт» (Лиссабон, 17-18 мая 1995 г.) [7]; Рекомендации Европейского совета «Молодежь и спорт высших достижений» (1996 г. № 1292), Декларация «Спорт, терпимость и чистая игра» (Амстердам, 11 апреля 1996г.) [8, с. 206-224]. С содержащимися в этих документах международными рекомендациями субъекты спортивных отношений при осуществлении спортивной деятельности должны считаться и должны исполнять их по доброй воле. Практикой не выработаны однозначные подхды к применению неблагоприятных последствий к нарушителю таких правил.

Международные обычаи отличаются от международных договоров тем, что носят неписаный характер. Нормативное содержание обычая формируется на протяжении более или менее длительного периода и выступает как доказательство постоянства, единообразия и всеобщности практики. Наряду с нормативным содержанием формируется юридическая обязательность, которая выступает как молчаливое признание за ним юридической силы. Сложность природы международного обычая заключается в том, что определить четкую временную границу признания его юридически обязательным можно только эмпирическим путем.

Договорный характер отношений спортсменов, тренеров и спортивных клубов приводит к смешению трудовых и гражданско-правовых отношений, и все большее количество гражданско-правовых норм используется при опосредовании трудовых отношений с участием субъектов спортивных отношений.

Представляется целесообразным не признавать спортивное право как самостоятельную отрасль или подотрасль, а констатировать и развивать положения институтов права и нормативных актов, регламентирующих спортивные отношения в рамках сложившихся отраслей права.

Эти сложные отношения требуют подчас уникальной работы законодателя и высокой квалификации правоприменителя, поскольку любое пересечение норм порождает коллизии.

Нормы саморегулирования спортивных организаций являются также комплексными или смешанными по характеру предмета регулирования.

Учитывая роль и значение отдельных спортивных федераций по сформировавшимся видам спорта, представляется целесообразным дать анализ механизмов нормотворчества, сложившихся внутри спортивных организаций, прежде всего, федераций и государства.

Спортивные федерации регламентируют своими нормами один из наиболее сложных сегментов в области спортивных отношений – это профессиональный спорт. Учитывая то, что в настоящий период государство стало активно включаться в нормотворческий процесс, необходимо определить режим вмешательства государства в регулирование спортивных отношений в сфере профессионального спорта с регулированием таких отношений спортивными федерациями. Необходимо определить качественно определенную совокупность общественных отношений в спорте, признаки таких отношений, где государственное вмешательство не только целесообразно, но и необходимо. Тем более, что за отдельные виды нарушений в области спорта может вводиться административная или уголовная ответственность, применение которых возможно только государственными органами, тем более, что обеспечение исполнения санкций тоже должно осуществлять государство.

Важное значение для правоприменительной практики имеют решения судебных органов. Это тем более значимо, в связи с тем, что спортивные отношения часто регламентируются неправовыми нор-

мами, регулирующими международное олимпийское движение.

В связи с изложенным, возникает вопрос значимости судебных решений или постановлений судов, тем более, что в международных соревнованиях принимают участие спортсмены разных стран с разными правовыми системами, в том числе стран, где значение судебного прецедента не совпадает с его трактовкой в Российской Федерации. Представляется, что постановления судебных органов в настоящий период должны рассматриваться как акты официального толкования, которые оптимизируют и унифицируют судебную практику.

Право должно использоваться государством как эффективный регулятор спортивных отношений, учитывающий роль саморегулирования и обеспечивающий эффективное согласование саморегулирования с государственным регулированием. Обеспечение связи права с нормами общественных спортивных организаций мозволяет наметить механизм по оптимизации системы спортивных отношений с целью их развития.

Список литературы

1. Алексеев С.В. Международное спортивное право: Учебник / Под ред. П.В. Крашенинникова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 895с.

2. Луппова А.В. Международное спортивное право как отрасль современного публичного права: история и перспективы развития // Вестник ТИСБИ. 2010. № 4. – С. 109-118.

3. Кузнецова Е.В. Правовой статус Международного олимпийского комитета и олимпийского движения // Журнал международного права и международных отношений. 2009. № 4. – С. 23-27.

4. Федеральный закон от 04.12.2007 № 329-ФЗ (ред. от 18.04.2018) «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» // Российская газета. 08.12.2007. № 276.

5. Международная хартия физического воспитания и спорта (Принята в г. Париже 21.11.1978 на 20-ой сессии Генеральной конференции ЮНЕСКО) // Международные нормативные акты ЮНЕСКО. – М.: Логос, 1993. – С. 186-190.

6. Спортивная хартия Европы (Родос, 14.05.-15.05.1992) // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

7. Европейский манифест «Молодые люди и спорт» (Лиссабон, 17.05.-18.05.1995) // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

8. Алексеев С.В. Международное спортивное право: Учебник / Под ред. П.В. Крашенинникова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 895с.

© Г.О. Ключкина, Г.А. Гимбатов, 2018

УДК 347.66

ОТДЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАСЛЕДОВАНИЯ ПО ЗАВЕЩАНИЮ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИМИ ДЕТЬМИ

ОСТАШКО НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА
магистрант
Таганрогский государственный педагогический институт им. А.П. Чехова

Аннотация: В статье рассматриваются некоторые аспекты предметного состава наследственных отношений. Проанализированы особенности доступа к наследству посторонних лиц и перехода к несовершеннолетним имущественным правам на жилище в порядке наследования. А также предложил научную консультацию, в том числе расширение для совершенствования действующих законодательных актов, возникающих в процессе правоохранительной деятельности в исследуемой области.
Ключевые слова:наследование по завещанию; субъекты; очередность наследования; несовершеннолетние наследники; неродившиеся лица; жилое помещение; приватизация.
Abstract: In the article some aspects of the subject composition of hereditary relations are considered. Analyzed features of access to the inheritance of outsiders and the transition to underage property rights to housing in the order of inheritance. And also offered a scientific consultation, including an extension to improve the existing legislative acts arising in the process of law enforcement in the study area.
Key words: inheritance by will; subjects; sequence of inheritance; underage heirs; unborn persons; living quarters; privatization.

В соответствии со статьей 1116 Гражданского кодекса Российской Федерации [4], граждане могут наследовать независимо от степени дееспособности, находящиеся в живых в момент смерти наследодателя, в том числе несовершеннолетние.

Правовое регулирование передачи права на недвижимое имущество в порядке наследования несовершеннолетним реализуются в соответствии с частью 3 Гражданского кодекса Российской Федерации с учетом особенностей семейного права. Согласно пункту 3 статьи 60 Семейного кодекса РФ, который посвящен имущественным правам ребенка: «Ребенок обладает правом собственности на доходы, которые получены им самостоятельно, в дар или в порядке наследования …».

В наследовании по закону, основой которого являются семейные связи наследников с наследодателем, несовершеннолетние могут быть среди наследников любой очереди, призванной наследовать. Дети завещателя считаются наследниками первого этапа, с родителями и супругом. Это касается усыновленных детей (статья 137 Уголовного кодекса Российской Федерации), а также детей предыдущих браков.

Помимо несовершеннолетних детей, граждане, которые были зачаты в течение жизни завещателя и родились живыми после открытия наследства (пункт 1 статьи 1116 Гражданского кодекса Российской Федерации), могут быть призваны наследовать, если бы они не были детьми завещателя. Напротив, А. Е. Тарасовой считает, что это положение закона распространяется только на детей завещателя.

Мнение о том, что нерожденные дети должны быть включены в круг возможных наследников, изначально обращено под защиту. Согласно справедливому высказываниб Я. Р. Вебера, ограниченная

защита, по сути, является юридическим и техническим методом сохранения возможных субъективных прав в том случае, если зачатый ребенок родился живым [1, с. 109].

В российском законодательстве не говорится о возможности разработки приостановления передачи наследства отдельным лицам (например, внуку, родившемуся в семье или правнуку, дочери наследодателя, при условии, что она имеет детей в течение определенного периода времени).

В этом случае отсутствует общий принцип свободы воли в пользу предоставления конкретной функции для передачи наследства. В то время в некоторых странах (Германия, Швейцария), можно включить такую волю, которая не вызывает непреодолимых проблемы на практике.

Таким образом, согласно пунктам 2100-2146 Гражданского кодекса Германии [2], завещание может предусматривать передачу наследственного имущества на определенные условия в течение 30 лет после смерти наследодателя.

Похожие положения могут быть установлены в нашем законодательстве. В частности, рекомендуется предоставить возможность через 30 лет после смерти наследодателя («внука завещателя»), «зарезервированного» имущества для распространения другим наследникам по желанию. До истечения этого срока, определяемого волей, но не превышающей 30 лет, имущество может находиться в доверительном управлении.

Предусмотрено, что в некоторых случаях необходимо предусмотреть разрешение на включение в завещание собственности. Такое предположение, в частности, полезно, если завещатель, владеющий жилым домом или другим жилым помещением, хочет обеспечить достойные условия жизни для семьи у избранных им наследников, у которых будут первые дети или у них много детей.

Кроме того, завещатель может быть заинтересован по объективным причинам в передаче собственности неродному сыну, дочери или другому родственнику, а также родственнику при условии, что они родились в конкретном случае. В этой связи представляется целесообразным консолидироваться на законодательном уровне, что способствует возникновению ошибки, если такие лица появляются в период времени, предусмотренный в завещании.

Российское законодательство позволяет принимать меры, закон для обеспечения интересов «потенциального» наследника: право на наследство приостанавливается (п. 3 ст. 1163 Гражданского кодекса Российской Федерации); не может связать разделение имущества наследования (статья 1166 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Несмотря на обусловленность мер, заботу о неродившихся наследниках, подход, при котором разделение имущества и его передача по наследству задерживаются на достаточно продолжительный период. Во многих случаях это может привести к потере имущества, значительным потерям, невозможности реализовать права других. Кажется более уместным выделять долю наследственного имущества на те же условия. Если ожидаемый наследник рождается мертвым, то распределенное имущество может быть перераспределено среди оставшихся наследников [6].

С точки зрения защиты интересов потенциального наследника ситуация, в которой разделение наследства откладывается до его рождения, не отличается от ситуации, когда такой раздел будет на тех же условиях, которые были до его рождения, с предоставлением ему доли. Заинтересованные наследники должны иметь право отказать в разделении наследства до рождения «postum», что может быть полезно, если разделение наследования с разделением доли наследника и его вероятным перераспределением между наследниками может привести к существенным утратам недвижимого имущества.

В соответствии с пунктом 2 ст. 15 Жилищного кодекса РФ [5], изолированное помещение, которое является недвижимым имуществом и пригодным для проживания граждан, признается жилой зоной. Это жилые дома, части жилого дома, квартиры и их части, комнаты.

Наследование может включать любой из этих типов жилых помещений. Немаловажно, чтобы такое жилище было наложено на завещателя правом собственности на день открытия наследства. Наследовать только лишь жилище, отказавшись от другой наследственной части наследования, невозможно.

С особой процедурой владения жилыми помещениями в результате приватизации в присутствии лиц, которые сохраняют в соответствии с законом право на постоянное его использование[7]. Мы гово-

рим о передаче права собственности в результате наследования наследства в жилище с одновременным доступом к приватизации семьи наследодателя.

В связи с тем, что, в соответствии с принципом свободы воли такое жилище может стать собственностью любого лица, возможен конфликт интересов нового собственника-наследника (которым может быть и несовершеннолетний) жилого помещения и лиц, проживающих в нем по названному выше основанию[8].

Документально право наследника на жилище будет подтверждено нотариально свидетельством о праве наследования или, если право собственности на наследственное имущество зарегистрировано в соответствии с требованиями статьи 131 Гражданский кодекс Российской Федерации, - свидетельством о государственной регистрации имущества. Право пожизненного использования жилых помещений бывших членов семьи наследодателя нигде не фиксируется, хотя на самом деле оно обременяет объект собственности[9].

При передаче права собственности на жилище на основании договоров купли-продажи [3] и мены список лиц, сохраняющих в соответствии с законом право пользования жилым помещением, является их существенным условием. При отсутствии такого списка они считаются не заключенными. Способ защиты прав на жилые помещения этих лиц при переходе права собственности на эти договора предоставляется непосредственно в специальных правилах, регулирующих эти виды договоров[10].

Вероятно, что и нормы о наследовании должны быть дополнены аналогичным механизмом, так как, в соответствии с действующим законодательством, защитить свое право пожизненного пользования жилым помещением бывшие члены семьи наследодателя (в рассматриваемом случае) могут лишь в судебном порядке, подав иск о признании этого права.

Список литературы

1. Веберс Я. Р. Правосубъектность граждан в советском гражданском и семейном праве. Рига, 1976. 231 с.

2. Германское гражданское уложение от 18.12.1896 года с последующими изменениями [Электронный ресурс]. URL: http://www.gesetze-im-internet.de/aktuell.html (дата обращения: 12.07.2012).

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 06.12.2011 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации (СЗРФ). 1994. № 32. Ст. 3301.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья): Федеральный закон от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ (в ред. от 05.06.2012 г.) // СЗРФ. 2001. № 49. Ст. 4552.

5. Жилищный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2004 г. № 188-ФЗ (ред. от 29.06.2012) // СЗРФ. 2005. № 1. Ч. 1. Ст. 14.

6. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части третьей (постатейный) / под ред. Т. Е. Абовой, М. М. Богуславского, А. Г. Светланова. М.: Юрайт, 2010. 538 с.

7. Манылов И. Е.Наследование жилых помещений.М.: Статут, 2007. 141 с.

8. О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 29 апреля 2004 г. № 189-ФЗ (в ред. от 04.06.2011 г.) // СЗРФ. 2005. № 1. Ч. 1. Ст. 15.

9. О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации: Закон Российской Федерации от 04 июля 1991 г. № 1541-1 (в ред. от 11.06.2008) // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. № 28. Ст. 959.

10. Быкасова Л.В., Подберезный В.В., Беляева О.А. Педагогическая экология: основные стратегии развития //Историческая и социально-образовательная мысль. 2017. Т. 9. № 3-1. с. 132-13

УДК 342

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ОБРАБОТКИ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

ЧЕРНОВА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА,
к.ю.н., доцент
НАСЕДКИНА АЛИНА СЕРГЕЕВНА
студент 5 курса
ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет»

Аннотация: В работе исследуется современное состояние правового регулирования в сфере обработки персональных данных, вносятся предложения по совершенствованию законодательства.
Ключевые слова: право, законодательство, правовое регулирование, информация, конфиденциальная информация, персональные данные, полномочия

LEGAL ADJUSTING IN THE FIELD OF PROCESSING OF THE PERSONAL DATA

Chernova Olga Anatolievna,
Nasedkina Alina Sergeevna

Abstract: The research work deals the modern state of the legal regulation in the field of processing of the personal data, authors bring in suggestion on perfection of legislation.
Key words: law, legislation, legal regulation, information, confidential information , personal data, powers

На сегодняшний день вопросы правового регулирования отношений в области обработки персональных данных с использованием средств автоматизации или без использования таких средств, а также обеспечения безопасности персональных данных в процессе их обработки являются актуальными. Стремительное проникновение информационных технологий в частную жизнь, возрастающая роль использования мобильных устройств, ежедневное применение человеком интернет-пространства привели к новому этапу в обработке персональных данных. Возможности для обработки, а именно, сбора, накопления, хранения, передачи и других действий с персональными данными расширяются и становятся повсеместно доступными для широкого круга лиц. Именно поэтому с каждым годом такое направление работы Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (далее − Роскомнадзор) как защита прав субъектов персональных данных от нарушений правил обработки персональных данных становится одним из основных, а качественное правовое регулирование постоянно развивающихся отношений в области обработки персональных данных становится приоритетным. Вышеназванное можно подкрепить данными из приведенной в докладах Роскомндзора статистики обращений граждан, в которой приведено количество таких обращений за 2014, 2015 и 2016 года. При сопоставлении чисел, видно, что количество повышается, так, например, в 2014 такое число составило 20 132 обращения, в 2015 – 33 327, а в 2016 - 33 814, что по сравнению с аналогичным периодом 2015 года больше на 1,4% [1].

Указом Президента РФ от 06.03.1997 № 188 (ред. от 13.07.2015) «Об утверждении Перечня сведений конфиденциального характера» установлен перечень сведений конфиденциального характера, распространение которых не может быть свободным - так называемая конфиденциальная информация

[2]. В перечне сведений конфиденциального характера в первую очередь называются сведения о фактах, событиях и обстоятельствах частной жизни гражданина, позволяющие идентифицировать его личность (персональные данные), за исключением сведений, подлежащих распространению в средствах массовой информации в установленных федеральными законами случаях [3]. Таким образом, это позволяет рассматривать персональные данные как вид конфиденциальной информации.

В российском законодательстве первым источником содержащим понятие персональных данных как вид документированной информации ограниченного доступа был Федеральный закон от 20.02.1995 № 24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации» (утратил силу). К таким данным относились сведения о фактах, событиях и обстоятельствах жизни гражданина, позволяющие идентифицировать его личность. В определении подразумевалось, что субъектом персональных данных является только гражданин, то есть, например, сведения о лицах без гражданства. На основании этого определения субъектами персональных данных являлись только граждане, соответственно, например, информация о лицах без гражданства не подпадала под категорию «персональные данные».

На данный момент основным законом, определяющим понятие «персональных данных» и регулирующим порядок обращения с ними на территории Российской Федерации, является Федеральный Закон № 152 от 27.07. 2006 (ред. от 29.07.2017) «О персональных данных» (далее по тексту – ФЗ №152) [4]. Он является первым специальным российским законом, принятым в сфере обработки персональных данных. Для сравнения отметим, что в Англии подобный закон (Закон о защите данных 1984 г. - Data Protection Act 1984 - был принят 12 июля 1984 г). [5]. В ФРГ 27 января 1977 г. был принят федеральный закон «О защите персонифицированной информации от противоправных действий в процессе обработки данных» (Gezets zum Schutz vor Missbrauch personenbezogener Daten bei der Datenverarbeitung) [6]. Итак, видно, что законодательство Российской Федерации в сфере обработки персональных данных отстает от законодательства развитых европейских стран более чем на 20 лет.

Анализируя федеральный закон № 152, укажем, что законодатель выделил четыре категории персональных данных с разными правовыми режимами, содержание которых, как справедливо указывает Л. К. Терещенко, «сводится в основном к режиму доступа» [7]. Это: общая категория «персональные данные», специальные категории персональных данных, биометрические персональные данные и персональные данные, сделанные общедоступными субъектом персональных данных.

Понятийный аппарат ФЗ №152-ФЗ, закрепленный в статье 3, не содержит дефиниций «специальные категории персональных данных», «биометрические данные» и «персональные данные, сделанные общедоступными субъектом персональных данных», что, на наш взгляд, требует определенных изменений.

В части 1 статьи 23 ФЗ №152 функция по контролю и надзору за соответствием обработки персональных данных требованиям данного закона возложена на уполномоченный орган - Федеральную службу по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). В качестве одного из полномочий Роскомнадзора в федеральном законе определено право привлекать к административной ответственности виновных лиц. Считаем, что в данном случае имеет место коллизия положений ФЗ № 152 и КоАП РФ в части юрисдикционных полномочий Роскомнадзора. В соответствии со статьей 28.3 (п. 58) КоАП РФ должностные лица Роскомнадзора праве составлять протоколы об административных правонарушениях в области персональных данных. Полномочия по рассмотрению дел об административных правонарушениях по статье 3.11 КоАП РФ и соответственно по привлечению виновных лиц к ответственности принадлежит судьям (ст. 23.1 КоАП РФ) [8]. Считаем целесообразным расширить перечень юрисдикционных полномочий Роскомнадзора, реализуемых в рамках государственного контроля и надзора. Предлагаем наделить Федеральную службу и ее территориальные органы полномочиями по рассмотрению дел об административных правонарушениях, предусмотренных ст. 13.11 КоАП РФ, что, на наш взгляд, позволит повысить качество осуществления государственного контроля (надзора) в области персональных данных.

Кроме того, еще одной проблемой правового регулирования является тот факт, что в специальном законе или в ином другом нормативном правовом акте в области персональных данных не конкретизируется перечень сведений, составляющих персональные данные субъекта. Что позволяет внести

следующее предложение : закрепить такой перечень в Федеральном законе «О персональных данных» от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ, изложив пункт 1 статьи 3 в следующей редакции: «1) персональные данные - любая информация, относящаяся к прямо или косвенно определенному или определяемому физическому лицу (субъекту персональных данных). Персональные данные составляют следующие сведения: фамилия, имя, отчество, дата и место рождения, адрес, семейное, социальное, имущественное положение, образование, профессия, доходы.»

В заключении отметим, что каждый раз обновление информационных технологий помимо своих преимуществ несет в себе определенные риски для благосостояния пользователя, его конституционного права на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну и защиту таких данных. Это может быть обусловлено противоправным или некомпетентным использованием информации и технологий ее обработки и распространения. Таким образом, новые риски требуют решений по усовершенствованию правового регулирования отношений в области обработки персональных данных адаптированных как к уже существующим методам и способам обработки персональных данных, так и к создающимся.

Список литературы

1. Отчеты о деятельности Уполномоченного органа по защите прав субъектов персональных данных [Электронный ресурс] : официальный сайт федеральной службы в сфере связи информационных технологий и массовых коммуникаций - Режим доступа : https://rkn.gov.ru/personal-data/reports/ (дата обращения 12.04.2018).

2. Об утверждении Перечня сведений конфиденциального характера : указ Президента от 06.03.1997 г. № 188 (ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства РФ. – 1997. - № 10. - Ст. 1127. ; 2015. - № 29 (часть II). - Ст. 4473.

3. Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг : федер. закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Собрание законодательства РФ. – 2010. - № 31. - Ст. 4179. ; 2017. - № 50. - Ст. 7555.

4. О персональных данных : федер. закон от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Собрание законодательства РФ. – 2006. - № 31 (1 ч.). - Ст. 3451. ; 2017. - № 31. - Ст. 4772.

5. Data Protection Act 1984. [Электронный ресурс]: Режим доступа : http://www.legiaslation.gov.uk./ukpra/1984/pdfs/ ukpga_19840035_en.pdf, (дата обращения 10.05.2018).

6. Gezets zum Schutz vor Missbrauch personenbezogener Daten bei der Datenverarbeitung vom 27. Januar 1977 [Электронный ресурс]: Режим доступа : https://www.bgbl.de/xaver/bgbl/start.xav?start=%2F%2F*%5B%40attr_id%3D%27bgbl177007.pdf%27%5D#__bgbl__%2F%2F*%5B%40attr_id%3D%27bgbl177007.pdf%27%5D__1528467576483 (дата обращения 10.05.2018).

7. Терещенко Л.К. Правовой режим персональных данных / Л.К. Терещенко // Журнал российского права. – 2014. - №12. – С. 42-49.

8. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 23.05.2018) // Собрание законодательства РФ. – 2002. - № 1 (ч. 1). - ст. 1. ; 2018. - № 18. - Ст. 2573.

© О.А. Чернова, А.С. Наседкина , 2018

ПРАВООХРАНИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 34.096

О МЕЖДУНАРОДНОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ВОПРОСАМ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПРЕСТУПНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА

СОКОЛОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ
Адъюнкт, Академия управления МВД России

Аннотация: В статье рассматриваются правовые основания международного сотрудничества правоохранительных органов в сфере противодействия преступности транснационального характера.
Ключевые слова: взаимодействие, преступность транснационального характера, международное сотрудничество, совместная следственно-оперативная группа.

ABOUT THE FORMS OF INTERNATIONAL COOPERATION BODIES OF INTERNAL AFFAIRS FOR COMBATING CRIME THE TRANSNATIONAL NATURE

Sokolov Evgeny Valeryevich

Abstract: the article discusses the legal framework of international cooperation between law enforcement agencies in various forms of crime of a transnational nature.
Keywords: interaction, crime of transnational character, international cooperation, joint operational-investigations group.

Под преступностью транснационального характера понимается совокупность общественно опасных, противоправных деяний в виде организации, планирования, подготовки и совершения преступлений на территории двух и более стран, либо на территории одного государства, но наносящих вред нескольким государствам и его гражданам (подданным), организациям и иным социальным институтам.

В настоящее время проблема противодействия преступности транснационального и межрегионального характера является крайне актуальной для нашей станы. Президент Российской Федерации В.В. Путин на расширенном заседании коллегии ФСБ отметил о необходимости выстраивания «надежных барьеров» на пути трансграничной, транснациональной преступности, международного терроризма, контрабандистов и наркоторговцев[3].

В Российской Федерации функции борьбы с транснациональной преступностью возлагаются на ряд государственных органов, каждый из которых действует в рамках предоставленных ему полномочий. К ним, помимо органов внутренних дел, относятся органы прокуратуры, Следственного комитета, Федеральной службы безопасности, Федеральной службы исполнения наказаний, Федеральной таможенной службы, хотя именно органы внутренних дел Российской Федерации играют здесь ключевую

роль, поскольку на подразделения полиции, являющиеся частью органов внутренних дел, возложен наиболее широкий круг обязанностей по выявлению, предупреждению, пресечению и раскрытию преступлений[4].

Противодействуя преступности транснационального характера, различные подразделения МВД России, чьи зоны ответственности распределены по территориальному и отраслевому признакам, не в состоянии осуществлять эту деятельность достаточно эффективно, без должного уровня взаимодействия и сотрудничества с иными правоохранительными структурами, организуемого как внутри страны, так и на международном уровне.

Давно стало аксиомой, что разрозненные усилия правоохранителей различных стран в борьбе с транснациональной преступностью по определению не могут дать положительных результатов. Лишь при условии тесного сотрудничества, комплексного использования информационных ресурсов, сил, средств и методов, присущих различным субъектам правоохранительной деятельности, становится возможным позитивно влиять на ход кропотливой работы, направленной на достижение социально одобряемого уровня защищенности граждан от преступных посягательств транснациональных организованных преступных групп.

В этой связи нельзя не согласиться с мнением С.А. Потаповой, полагающей, что задачи и функции специализированных подразделений, формы и методы их реализации могут быть разными, но общность целей выдвигает в число приоритетов необходимость совместной оперативно-служебной деятельности субъектов правоохраны в области борьбы с преступностью транснационального и межрегионального характера[2, с.103].

В специальной литературе формам внутрисистемного взаимодействия и международного сотрудничества территориальных органов МВД России уделено достаточно много внимания. Однако международное сотрудничество в правоохранительной сфере предполагая тесный контакт по вопросам борьбы с преступностью транснационального характера, носит опосредованный характер и осуществляется путем выполнения как российской, так и зарубежной сторонами своих функций, согласованных по цели деятельности с опорой, в первую очередь, на национальное законодательство. В этой связи взаимодействие с полицией зарубежных стран не может предполагать всех форм совместной оперативно-служебной деятельности, предназначенных, что называется, «для внутреннего пользования».

Действительно наиболее распространенной и систематически употребляемой формой взаимодействия является обмен оперативно-значимой информацией (когда корректируются подлежащие выяснению вопросы, решаются вопросы реализации данных, полученных в процессе раскрытия преступлений, согласовываются сроки отдельных мероприятий, имеющих значение для обеих сторон) и исполнение запросов и поручений по уголовным делам находящимся в производстве у запрашивающей стороны.

Гораздо проще реализуются формы взаимодействия внутри страны, поскольку имеется и опыт, и нормативная база такой деятельности, и отсутствуют субъективные причины, связанные с наличием государственного суверенитета, что на сегодня незыблемо и тщательно защищаемо на всех уровнях законодательства и государственного управления.

Формы международного сотрудничества представлены в Конвенции ООН о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ (заключена в Вене 20.12.1988 года), ратифицирована постановлением верховного совета СССР от 9 октября 1990 года № 1711-1. В данной конвенции предусмотрены такие формы взаимодействия, как выдача преступников, направление запросов, обмен информацией, передача материалов уголовного разбирательства. Кроме того стороны осуществляющие сотрудничество могут оказывать друг другу и другие формы взаимодействия в соответствии со своими национальными законодательствами. В ст. 9 этой конвенции ООН были предусмотрены также такие формы сотрудничества, как создание совместных групп для расследования преступлений, связанных с незаконным международным оборотом наркотиков; обмен образцами наркотических веществ в исследовательских и следственных целях; обмен сотрудниками и другими экспертами; участие в программах подготовки персонала правоохранительных органов, отвечающих за пресечение отмеченных преступлений[5].

Наиболее полно формы сотрудничества были закреплены в Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности (принятой в Нью-Йорке 15.11.2000 года). Так, п. 3 ст. 18 данного международно-правового акта предусмотрены такие процессуальные формы, как получение свидетельских показаний или заявлений от отдельных лиц; вручение судебных документов; проведение обыска и производство выемки или ареста; осмотр объектов и участков местности; предоставление информации, вещественных доказательств и оценок экспертов; предоставление подлинников или заверенных копий соответствующих документов и материалов, Кроме этого ст. 19 данной конвенции предусмотрена такая форма взаимодействия как совместное расследование, а в ст. 21 предусмотрена такая форма сотрудничества, как передача уголовного производства в целях уголовного преследования в связи с преступлением, в случаях, когда считается, что такая передача отвечает интересам надлежащего отправления правосудия, в частности, в случаях, когда затрагиваются несколько юрисдикций, для обеспечения объединения уголовных дел[6].

Отдельные формы сотрудничества указаны в региональных и двусторонних договорах. Так, Шанхайская конвенция о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом от 15 июня 2001 г. помимо выдачи (ст. 2) предусматривает такие формы, как обмен информацией; выполнение запросов о проведении оперативно-розыскных мероприятий; обмен нормативными правовыми актами и материалами о практике их применения; обмен опытом работы по предупреждению, выявлению и пресечению указанных деяний; подготовка, переподготовка и повышение квалификации своих специалистов в различных формах; оказание практической помощи по пресечению указанных преступлений и ликвидации их последствий (ст. 6) [7].

Российской Федерацией заключено множество двусторонних соглашений о борьбе с преступностью, содержание которых регламентирует традиционные формы взаимодействия полиции (обмен информацией и опытом работы, использование запросов о производстве оперативно-розыскных мероприятий, оказание содействия в подготовке и повышении квалификации кадров, обмен нормативными правовыми актами и пр.). Подобного рода договоренностей, заключенных на различных уровнях системы МВД России, в настоящее время насчитывается свыше 150[1, с. 10]. Например распоряжение Правительства Российской Федерации «О заключении Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Королевства Дания о сотрудничестве в области борьбы с транснациональной преступностью» предусматривает следующие формы взаимодействия:

1) обмен оперативной информацией и информацией по вопросам законодательства;
2) содействие в поиске лиц, подозреваемых в совершении преступлений;
3) содействие в проведении оперативно-розыскных мероприятий;
4) обмен опытом и специалистами;
5) обучение сотрудников компетентных органов Сторон;
6) обмен аналитической информацией, касающейся причин, состояния и тенденций развития международной преступности[8].

Однако, гораздо дальше в вопросах международного взаимодействия пошли страны – участники СНГ, которые подписали соглашение о порядке создания и деятельности совместных следственно-оперативных групп занимающихся вопросами расследования и раскрытия преступлений на территории СНГ. Российская Федерация ратифицировала данное соглашение 22 февраля 2017 года.

Данный документ конкретизирует ст. 63 Конвенции СНГ о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 7 октября 2002 года, в части создания и деятельности совместных следственно-оперативных групп[9].

В соответствии с соглашением совместная следственно-оперативная группа – это группа, созданная по согласованию центральных компетентных органов сторон, состоящая из двух и более национальных следственных, следственно-оперативных групп компетентных органов сторон[10].В соответствии с документом стороны оказывают друг другу взаимную правовую помощь по раскрытию и расследованию уголовных дел по **взаимосвязанным преступлениям**[11], путем создания совместных следственно-оперативных групп. Целью таких групп является раскрытие и расследование транснациональных преступлений по уголовным делам, находящимся в производстве правоохранительных орга-

нов, сопряженным с необходимостью предоставления доказательств либо проведения процессуальных действий и (или) оперативно-розыскных мероприятий на территориях двух и более стран СНГ. Соглашением устанавливается упрощенный порядок взаимодействия, который регламентирует непосредственное взаимодействие членов совместной следственно-оперативной группы друг с другом. Непосредственное взаимодействие предусматривает присутствие при исполнении поручения, а также принятие участия в проведении процессуальных действий и (или) оперативно-розыскных мероприятий, если это не противоречит законодательству страны, в которой проводятся данные мероприятия.

Новшеством данного документа, в практике международного взаимодействия правоохранительных органов, является упрощенный порядок взаимодействия следственно-оперативных групп, что по нашему мнению должно положительно сказываться как на координирующей роли компетентных органов, так и на эффективности взаимодействия в борьбе с преступностью транснационального характера.

Таким образом, на территории стран СНГ появилась мощная организационно-правовая база, на наш взгляд, самой эффективной формы взаимодействия правоохранителей стран – участников СНГ по противодействию преступности транснационального характера, которая является гарантом принципа неотвратимости наказания за совершенные преступления на территории СНГ.

Список литературы

1. Иванцов С.В. Правовые проблемы контроля над организованной преступностью: Международный опыт и перспективы развития // Вестник ВИ МВД России. – 2009. - № 3. – С. 10-16.

2. Потапова С.*А.* Организация взаимодействия органов внутренних дел с другими правоохранительными органами по противодействию экономической преступности (по материалам Дальневосточного федерального округа): дисс. … канд. юрид. наук. М.: Академия управления МВД России. 2010. С. 103.

3. Выступление В.В. Путина расширенном заседании коллегии Федеральной службы безопасности Российской Федерации 5 марта 2018 года. Официальный сайт Президента Российской Федерации. URL: http://www.kremlin.ru/ events/president/news/56977 (дата обращения 26.04.2018).

4. О полиции: Федеральный закон от 3 ноября 2011 года № 3-ФЗ // СЗ РФ, 2001, № 7, ст. 900.

5. Конвенция ООН о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ от 20 декабря 1988 г. // Сборник международных договоров СССР и Российской Федерации, выпуск XLVII М., 1994, с. 133.

6. Конвенция против транснациональной организованной преступности (принята в г. Нью-Йорке 15.11.2000 Резолюцией 55/25 на 62-ом пленарном заседании 55-ой сессии Генеральной Ассамблеи ООН) (с изм. от 15.11.2000). URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv (дата обращения 26.04.2018).

7. Шанхайская конвенция о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом (Заключена в г. Шанхае 15.06.2001) // СЗ РФ, 2003, № 41, ст. 3947.

8. О заключении Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Королевства Дания о сотрудничестве в области борьбы с транснациональной преступностью: распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 марта 2010 г. № 255-р // URL http://docs.cntd.ru/document (дата обращения 20.09.2017).

9. Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам (Заключена в г. Кишиневе 07.10.2002) // Содружество. Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ. № 2 (41). С. 82 – 130.

10. Соглашение о порядке создания и деятельности совместных следственно-оперативных групп на территориях государств – участников Содружества Независимых Государств (подписанное в поселке Бурабай (Республика Казахстан) 16 октября 2015 года). URL: http://docs.cntd.ru/document/42038565 (дата обращения 26.04.2018).

11. В соответствии со ст. 1 Соглашения о порядке создания и деятельности совместных следственно-оперативных групп на территориях государств – участников Содружества Независимых Государств, "взаимосвязанные преступления" – это преступления, совершенные одним или несколькими лицами на территориях двух или более Сторон или затрагивающие их интересы.

УДК 330

ВОЗМОЖНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

АГАФОНОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ
Магистрант
Российский Университет Кооперации

Аннотация: В статье определены особенности функционирования финансового рынка России. Рассмотрены цели и задачи международных финансовых центр, целью создания которых является регулирование финансового рынка. Выделены проблемы выхода российских предприятий на рынок ценных бумаг и перспективы развития данного элемента финансового рынка.
Ключевые слова: финансовый рынок, рынок ценных бумаг, международный финансовый центр

OPPORTUNITIES AND DIRECTIONS OF THE OUTPUT OF RUSSIAN ENTERPRISES ON INTERNATIONAL FINANCIAL MARKETS

Agafonov Alexander Sergeevich

Abstract: The article specifies the features of the financial market in Russia. The purposes and tasks of the international financial centers are considered, the purpose of which is to regulate the financial market. The problems of Russian enterprises entering the securities market are identified and the prospects for the development of this element of the financial market.
Key words: financial market, securities market, international financial center

Финансовый рынок в любой стране представляет собой определенный механизм распределения и перераспределения капиталов (долгосрочных доходов) между кредиторами и заемщиками, который осуществляется с помощью активно действующих посредников, в том числе банков. Рациональная его оценка и исследование показателей его эффективности в совокупности помогает выявить основные перспективные направления дальнейшего развития.

Финансовый рынок России на современном этапе развития рыночных отношений имеет ряд особенностей:

- очень большая степень дифференциация развитости по регионам;
- ограничение по номенклатуре используемых инструментов;
- основные агенты, существующие на финансовом рынке – коммерческие банки;
- недостаточная готовность самих коммерческих по экономическому потенциалу банков к работе на активном финансовом рынке.

Однако функционирование российского финансового рынка зависит от ряда факторов, среди которых, на наш взгляд, наиболее влиятельными являются: инфляция, отсутствие системы финансового консультирования (низкий уровень грамотности населения).

На современном этапе некоторые исследователи утверждают, что перед Россией в долгосрочной перспективе стоит выбор между двумя альтернативами:

- формирование развитого финансового центра способного конкурировать не только на национальном уровне, но и на мировом,

- ликвидация национального финансового рынка как отдельной экономической структуры национального значения.

В первом случае предполагается создание международного финансового центра (МФЦ) в России, основной задачей которого будет стать одним из ведущих финансовых рынков на евразийском пространстве и также лидирующим рынком для стран СНГ, Центральной и Восточной Европы. Во втором случае рассматривается постепенный переток операций, что осуществляются с российскими финансовыми активами на более развитые, эффективные глобальные рынки путем привлечения финансовых ресурсов международных финансовых центров (США, Великобритании, Восточной Азии), что тем самым способствует исчезновению национального финансового рынка.

Основной целью МФЦ в Москве является разработка и утверждение определенного пакета документов всероссийского значения, что обеспечат нормативное регулирование финансового рынка. Среди них можно выделить следующие:

- Концепция создания международного финансового центра в Российской Федерации;

- Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года;

- план мероприятий, направленных на создание в Российской Федерации международного финансового центра;

- Концепция продвижения России на международных финансовых рынках [1].

Само развитие структуры МФЦ предусматривает создание в крупных городах и регионах тоже подобные центры. Так, по мнению Рощектаева С. А., открытие межрегиональных финансовых центров на базе федеральных округов или макрорегионов обеспечит быстрый переход России на инновационный путь развития.

В процессе повышения своего статуса разные мировые финансовые центры в условиях глобальных изменений в мировой экономике проходили ряд стадий в процессе своего становления:

- интенсивное развитие мезо- и национального финансового рынка вместе с формированием субрегиональных финансовых центров;

- постепенной и взвешенное преобразование общенационального финансового рынка в региональный финансовый центр;

- развитие финансового центра до стадии международного или глобального [2].

Создание МФЦ в регионах даст реальные возможности многим отечественным предприятиям выйти на международный рынок.

Важно отметить, что для российских компаний в условиях существующей ситуации в стране актуальным является особая потребность в инвестициях, которые можно получить путем выпуска ценных бумаг [3].

Вместе с тем, при выходе на рынок ценных бумаг предприятие сталкивается с рядом проблем:

1. Недостаток осведомленности о правилах функционирования рынка ценных бумаг.
2. Желание получить контроль над предприятием.
3. Укоренившиеся участники рынка блокируют поступление новых видов ценных бумаг, утрудняя получение желаемого дохода для новых предприятий-участников.
4. Неуверенность компаний-эмитентов в наличии потенциальных инвесторов [4].

Однако, несмотря на существующие проблемы, можно отметить также возможные перспективы развития рынка ценных бумаг:

- усовершенствование структуры нормативно-правовых актов: обеспечение должной защиты прав инвесторов, определение четких санкций, применяемых в случае безлицензионной деятельности, выпусков суррогатов ценных бумаг, более тщательное регулирование отношений, связанных с «инсайдерскими сделками» и манипулированием ценами на рынке.
- модернизация первичного и вторичного рынка ценных бумаг;
- повышение качества контроля страны за фондовым рынком;
- развитие рынка корпоративных ценных бумаг и рынка муниципальных заимствований;

• расширение инфраструктуры рынка ценных бумаг и его информационного обеспечения;

• предоставление открытой информации. Это необходимо для того, чтобы участники рынка принимали решения, основываясь на своих оценках реальных фактов, не опираясь на догадки и слухи [5].

Список литературы

1. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р.

2. Рощектаев С. А., Ушаков А. С. Структурная позиция финансового рынка современного мегаполиса / С. А. Рощактаев, А. С. Ушаков // Бизнес в законе. – 2011. - № 3. – С. 257-260.

3. Новиков А. В. Выход компаний на рынок ценных бумаг и факторы, влияющие на их курс // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С. 291-292.

4. Гайсина Д. С., Балыкбаева Р. С. Проблемы выхода российских предприятий на рынок ценных бумаг // Экономика и социум. 2016. - № 6 (25). – Режим доступа: http://iupr.ru/

5. Зайцева О.Д., Хабибулина А.И. проблемы и перспективы развития российского рынка ценных бумаг в условиях кризиса // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XLI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 4(41). URL: https://sibac.info/archive/economy/4(41).pdf

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК

УДК 340.12

ИСТИННОСТЬ КАК ПРИЗНАК ЮРИДИЧЕСКИХ ФАКТОВ

ВОРОНИНА ИРИНА АРКАДЬЕВНА,
к.ю.н., доцент
СОЛОВЕЙ ЛЮДМИЛА ВЛАДИМИРОВНА
Студент
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: в данной статье раскрываются теоретические аспекты признаков юридических фактов, а именно признака истинности. Проанализировано толкование понятия «истинность», определены основные его значения и область применения. Особенная характеристика истинности состоит в том, что она является неотъемлимой частью появления юридических фактов.
Ключевые слова: признак, истинность, юридический факт, право, правоотношения, последствия.

TRUE AS A SIGN OF LEGAL FACTS

Voronina Irina Arkadevna,
Solovey Ludmila Vladimirovna

Abstract: In this article, theoretical aspects of the features of legal facts, namely, a sign of truth, are revealed. The interpretation of the concept of "truth" is analyzed, its main values and scope are determined. A special characteristic of truth is that it is an integral part of the emergence of legal facts.
Key words: sign, truth, legal fact, law, legal relationship, consequences.

В науке под юридическим фактом принято понимать конкретное социальное действие, событие или обстоятельство, которое в соответствие с нормами права может вызвать юридические последствия в виде возникновения, изменения и прекращения правовых отношений.

Как и любая другая юридическая категория, юридический факт обладает рядом признаков. Юридический факт является реально существующим жизненным обстоятельством, обеспеченным юридическими свойствами. Это факт, имеющий информацию об определенном состоянии вида общественных отношений и наличии обстоятельств, которые несут за собой правовые последствия. При изучении юридического факта, прежде всего, следует рассмотреть его аспекты через характеристику соответствия факта действительности, или, другими словами, истинности.

При этом необходимо учитывать две его стороны: материальную и идеальную. Материальная сторона юридических фактов представляет собой жизненную характеристику факта, т.е. она отражает юридический факт как объективно существующее в действительности явление. Идеальная сторона представляет собой проекцию жизненных обстоятельств, которая закреплена в правовых нормах [1, с. 231]. Когда материальная и идеальная сторона совпадают, при условии попадания жизненных явлений под правовую модель юридического факта, тогда можно говорить о возникновении определенных юридических последствий. Но следует учитывать, что материальная и идеальная сторона в реальных обстоятельствах не всегда могут совпадать, поэтому юридический факт может быть как истинным, так и ложным.

Учитывая закономерности юридических форм регулирования общественных отношений, некоторые специалисты связывают необходимость моделирования юридических фактов в правовых нормах в соответствии с объективной потребностью общественного развития и наличие свойства истинности самих юридических фактов.

Если говорить о толковании самого понятия «истинный», то следует отметить, что в русском языке оно означает несомненность, соответствие истине, действительное, настоящее и неизменное [2, с. 164].

Толкование слова факт имеет другое значение, например, некоторое явление, произошедшее в реальности. По другим источникам, понятие толкуется как действительное, реальное событие или то, что происходит действительно [3, с. 58].

Путем сравнения указанных терминов можно заметить, что факт не может быть неистинным, так как если событие не существует в действительности, то это будет отсутствие факта.

Поскольку юридический факт представляется как реальные обстоятельства и связан с нормами права, то этот факт говорит о данном понятии, как о видовом, относящемся к родовому понятию факта. Следовательно, юридический факт должен иметь те же свойства, что и сам факт и, соответственно, не может быть неистинным. Поэтому когда утверждается, что в данной ситуации имеет место факт, то это является констатацией существования действительного явления. Так, истинность является очевидным свойством юридического факта.

Если считать доводы о том, что истинность выявляется как признак юридических фактов только при моделировании их в условиях правовых норм и наличии зависимости соответствия фактов потребности общественного развития, то вопрос о достоверном и эффективном прогнозировании юридических фактов не будет связан с истинностью факта. Предполагается, что объективная потребность и реальное положение вещей не влияют на действительный характер явлений, которые с учетом правовых норм связывают с возникновением определенных юридических последствий. Приведенные доводы отражают необходимость и целесообразность придания тому или иному жизненному обстоятельству статуса юридического факта, закрепления за жизненными обстоятельствами способности повлечь какие-либо юридические последствия, но не свидетельствуют о неистинности самих фактов как явлений объективной действительности.

Неточность выбора фактов, с которыми связаны правовые последствия, и следующее из этого нарушение координации юридической практики является вопросом юридической техники. Юридический факт, выбранный неточно, является результатом неправильного произведения каких-либо процедур выбора самого факта, который был утвержден как юридический, или факт, который признан юридическим, но неверно отраженный средствами юридического языка [4, с. 79]. Описанные ситуации не дают права характеризовать факт как истинный или неистинный.

Значение выделения такого признака юридических фактов как истинность раскрывается в вопросе о понимании и применении некоторых видов юридических фактов, производных (факт-правоотношение) и расчетных.

Если рассматривать правоотношение как на производный юридический факт, то данное утверждение будет неверным, так как оно заключается в придании правоотношениям свойства порождать юридические последствия.

В правовой литературе особое признание имеет понимание правоотношения как регламентированного нормами права общественного отношения. Правоотношение представляет собой связь между субъектами права, возникающую на основе определенных юридических фактов. Правоотношение выступает явлением, которое характеризуется юридическими фактами, а понятия «юридический факт» и «правоотношение» являются самостоятельными и не могут быть интегрированы [5, с. 102].

Что касается расчетных юридических фактов, то под ними понимаются фактические показатели, коэффициенты, индексы, рассчитываемые на основе некоторых первичных фактических обстоятельств.

Поскольку расчетные юридические факты получаются на основе некоторых первичных фактических обстоятельств, можно предположить, что указанные первичные обстоятельства являются уже сами по себе фактом или «не-фактом». Поэтому, ложным или истинным будет не юридический факт, а

само наличие или отсутствие тех первичных обстоятельств, из которых были установлены «расчетные» факты. Более того, понимание расчетов в качестве самостоятельного юридического факта является некорректным, поскольку такой подход приводит к признанию возможности самих расчетов (а не явлений объективной действительности) порождать правовые последствия.

Как известно, большую часть правоприменительного процесса составляют фиксация (регистрационная деятельность, документальное оформление фактических обстоятельств) и удостоверение (подтверждение существования) тех или иных жизненных обстоятельств. Поэтому в процессе фиксации или удостоверения ставится вопрос о наличии либо отсутствии фактических обстоятельств, но не вопрос об истинности юридических фактов.

Таким образом, можно заключить, что, будучи видовым по отношению к понятию «факт», юридический факт априори обладает свойством истинности. Будучи закрепленным в правовой норме и происходя в объективной действительности, юридический факт порождает определенные правовые последствия. Отсутствие в реальности факта, требуемого для возникновения правовых последствий, либо неверное закрепление в норме права той модели, с которой необходимо было бы связать возникновение последствий, могут оказать воздействие на последствия, но не влияют на сущность юридического факта.

Список литературы

1. Исаков В.Б. Юридические факты в праве. – М., 2013. – 395 с.
2. Савиньи Ф.К. фон. Система современного римского права: в 8 т. Т. V / пер. с нем. Г. Жигулина // под ред. В. Зубаря, О. Кутателадзе.– М.: Статут, 2015. – 510 с.
3. Синайский В.И. Русское гражданское право. – М., 2014. – 143 с.
4. Теория государства и права: учебник. – М.: Изд-во Юрайт, Юрайт – Издат, 2013. – 379 с.
5. Халфина Р.О. Общее учение о правоотношении. – М., 2013. – 351с.

© Воронина И.А.,Соловей Л.В., 2018

УДК 346

РОЛЬ СУДА В ОБЛАСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

ШУМОВ ПЁТР ВЛАДИМИРОВИЧ,
к.ю.н., доцент
ТИХОНОВА НАТАЛИЯ АЛЕКСЕЕВНА
магистрант 1 курса
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» (ВлГУ)

Аннотация: В статье анализируется роль суда в вопросе восполнения пробелов в праве в сфере налогообложения иностранных организаций по российскому налоговому законодательству, поднимается вопрос о влиянии государственных интересов на условия ведения бизнеса в России.
Ключевые слова: правовая неопределенность, судейское усмотрение, глобализация экономики, налогообложение, публичные интересы.

ROLE OF THE COURT IN THE FIELD OF LEGAL REGULATION OF STATE INTERESTS IN THE FIELD OF TAXATION OF FOREIGN ORGANIZATIONS

Shumov Peter Vladimirovich,
Tikhonova Natalya Alekseevna

Abstract: The article analyzes the role of the court in the matter of filling the gaps in the law in the field of taxation of foreign organizations under Russian tax legislation, raising the issue of the influence of state interests on the conditions of doing business in Russia.
Key words: legal uncertainty, judicial discretion, globalization of the economy, taxation, public interests.

Правовая неопределенность в российской правовой доктрине – явление сложное и представляет собой особый интерес для теоретиков: с одной стороны, это «благодатная почва» для возникновения коллизий в праве и дальнейшего развития нормативного регулирования низкого качества, но с другой стороны, это – дополнительное средство правового регулирования, позволяющее превратить слабости содержания и формы права в его сильные возможности. Правовая неопределенность – естественное явление для молодой правовой системы, к коим относится и российская. Она не может быть полностью исключена из правовой реальности путем устранения пробелов и замены дефектов в праве.

Объективность этого явления объясняется естественным запаздыванием нормативно-правового регулирования за возникающими тенденциями развития общественных отношений и необходимости в их урегулировании, а также противоречивостью и неясностью существующих норм, их бесполезностью

применительно к новым социальными реалиям.

Правовая неопределенность объясняется как дефектом правового регулирования, так и невозможностью формализации общественных отношений, очевидно, что основным восполняющим средством может выступать усмотрение органов власти, должностных лиц и иных субъектов, наделенных публичными полномочиями[1, с.17]. Судейское усмотрение, как предмет настоящего исследования, представляет собой возможность выбора из нескольких законных альтернатив, используемая судом для разрешения противоречия, возникающего в ходе разбирательства[2, с.19]. Процесс реализации усмотрения уполномоченного органа, а в частности, суда должен быть наделен, во-первых, некими пределами, а во-вторых, должен отличаться подконтрольностью.

Преодоление правовой неопределенностью возможно только посредством принятия четкого дискреционного решения, то есть принятого, во-первых, на основании усмотрения уполномоченного органа (в частности, суда), во-вторых, разумным с юридической точки зрения, и в-третьих, справедливым, учитывающим интересы обеих сторон.

Говоря о пределах усмотрения, стоит сказать, что в теории права существует 2 подхода к пониманию пределов усмотрения: синтетический и нормативный[3, с.54]. Для целей настоящего исследования остановим свое внимание на синтетическом подходе, признающим важность неправовых факторов (этики, морали, логики) в вопросе установления пределов усмотрения. Синтетический подход соответствует цели наделения властных субъектов дискреционными полномочиями. То есть в отсутствие конкретного правила поведения уполномоченное лицо должно сформулировать его применительно к конкретному случаю.

Дискреционное решение, как результат восполнения правовой неопределенности, принятое на основании судейского усмотрения, должно учитывать и объективные условия жизни общества: политические, экономические и управленческие. Причем, экономические законы, проявляющиеся во все периоды человеческой истории, оказывают на правовое решение в частности, и на правовую реальность в целом, особенно заметное воздействие. Например, как подчеркивает судья Конституционного суда, профессор Г.А. Гаджиев: «одним из объективных экономических законов является закон обеспечения единства, целостности имущественной базы различных экономических единиц»[1, с.20].

Следуя данной логике, становится очевидным, что задача современной законодательной и правоприменительной практики состоит в обеспечении «оптимального сочетания существующего уровня конституционного развития с экономической целесообразностью». И если экономическая целесообразность – понятие вневременное, то наряду с ним, можно выделить целый ряд факторов, обуславливающих тенденции развития общества на каждом периоде его развития. Так, например, современному этапу свойственны глобализация экономики, технологизация, информатизация и интеллектуализация производства и потребления.

Глобализация экономики неизбежно приводит к росту внешнеторговых операций как среди публично-правовых образований, так и среди представителей бизнес-структур, в том числе малого и среднего бизнеса. Российская федерация становится такой же участницей международной миграции капитала, соответственно, во внешнеэкономической сфере появляются требующие разрешения вопросы: вопрос инвестиционной привлекательности экономики и вопрос соотношения государственных интересов с интересами иностранного капитала.

Многие исследователи считают, что политика государства в области налогообложения является непоследовательной. Т.А. Гусева, Н.В. Ларина отмечают, что в настоящее время существует большое количество программ, направленных на совершенствование налоговой политики, однако политику в этой области нельзя считать последовательной[4, с.134]. Н. Швыдак указывает на непоследовательную государственную политику в отношении привлечения иностранного капитала следствием чего является неурегулированность и несогласованность законодательных и нормативных актов РФ в сфере инвестирования[5, с.36].

Каким же образом суд может урегулировать данную проблему и снизить остроту проблемы непоследовательности налогового законодательства в отношении иностранных организаций?

Государство, как субъект публичных правоотношений обладает своими интересами и реализует

их через уполномоченные органы государственной власти, органы местного самоуправления, а также различные учреждения и организации, представляющие интересы публично-правовых образований. Причем указанные органы выражают не только финансовые интересы государства, о которых ведется речь в рамках данного исследования, но и свои, организационно-управленческие интересы, а их деятельность осуществляется за счет бюджетного финансирования.

Реализация государственных интересов в сфере налогообложения осуществляется, в основном, посредством применения мер государственного принуждения. К примеру, нарушение бюджетного законодательства по действующему законодательству влечет за собой «бесспорное взыскание суммы средств, предоставленных из одного бюджета бюджетной системы Российской Федерации другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации; суммы платы за пользование средствами, предоставленными из одного бюджета бюджетной системы Российской Федерации другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации; пени за несвоевременный возврат средств бюджета; приостановление (сокращение) предоставления межбюджетных трансфертов (за исключением субвенций); а также передача уполномоченному по соответствующему бюджету части полномочий главного распорядителя, распорядителя и получателя бюджетных средств» [6].

Как известно, важнейшей формой государственного принуждения является юридическая ответственность. Несмотря на то, что в настоящее время за нарушения финансового (бюджетного) законодательства предусмотрены меры административного и уголовно-правового принуждения, финансовая безопасность государства должна обеспечиваться прежде всего финансово-правовой ответственностью.

В контексте рассматриваемых вопросов необходимо указать на то, что обеспечение финансовой безопасности государства осуществимо посредством ряда правовых средств, с одной стороны, ограничивающих поведение индивидуальных или коллективных субъектов финансового права при формировании, распределении и использовании финансовых ресурсов, а с другой – направленных на предотвращение вредоносного воздействия на финансовую систему страны различного рода угроз, в т.ч. криминального характера. Важное значение в рассматриваемой сфере имеют процессуально-правовые средства.

В заключение следует указать, что реализация государственных интересов в финансовой сфере не представляется возможной без адекватной правовой основы. Учитывая тот факт, что реализация норм финансового права практически всегда происходит в условиях конфликта интересов государства и хозяйствующих субъектов, обеспечивающих формирование и использование средств государственной казны, необходимо выработать концепцию соотношения государственных (публичных) и частных интересов и рациональный подход к правовому механизму обеспечения финансовой безопасности. Для достижения поставленной цели необходимо учитывать приоритеты интересов и жизненно важных потребностей в сфере публичных финансов. Представляется, что закрепление в специальном законе механизма обеспечения финансовой безопасности, определения в нем органа, специально уполномоченного осуществлять данную функцию, его полномочия, способы и принципы деятельности, будет гарантией защиты публичных государственных интересов и эффективного обеспечения финансовой безопасности.

Список литературы

1. Батманов С.А. Понятие правовой неопределенности // Адвокат. – 2015. – № 11. – С. 16-21.
2. Гаджиев Г.А. Принцип правовой определенности и роль судов в его обеспечении. Качество законов с российской точки зрения // Сравнительное конституционное обозрение. – 2012. – № 4. – С. 16 – 28.
3. Ермакова К.П. Правовые пределы судебного усмотрения // Журнал российского права. – 2010. – № 8. – С. 52 – 58.
4. Гусева Т.А., Ларина Н.В. Индивидуальный предприниматель: от регистрации до прекращения деятельности. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юстицинформ. – 2005. – 496 с.
5. Швыдак Н. Регулирование хозяйственной деятельности в свободных экономических зонах РФ // Законодательство и экономика. – 1999. – № 12. – С. 34-39.
6. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 04.06.2018) // опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru - 04.06.2018.

УДК 340

ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ПУБЛИЧНОМ ПРАВЕ

МАРТЫНОВ АРТЕМ АЛЕКСАНДРОВИЧ
Магистрант
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Аннотация: В статье рассмотрено подходы к определению юридической ответственности в публичном праве. Определены категории, отражающие в себе новые грани юридической ответственности, требующие более глубокого и всестороннего научного исследования. Выявлены аспекты интеграции и дифференциации норм права, регулирующим юридическую ответственность.
Ключевые слова: юридическая ответственность, публичное право, субъекты права, подходы к определению юридической ответственности.

LEGAL RESPONSIBILITY IN PUBLIC LAW

Martynov Artem Alexandrovich

Annotation: The article considers approaches to the definition of legal responsibility in public law. The categories reflecting in themselves new sides of the legal responsibility, requiring a deeper and more comprehensive scientific research, are defined. The aspects of integration and differentiation of the legal norms regulating legal responsibility are revealed.
Keywords: legal responsibility, public law, subjects of law, approaches to the definition of legal responsibility.

Юридическая ответственность является одной из наиболее фундаментальных и дискуссионных проблем в юридической науке, к определению понятия и выяснению содержания которой не выработано универсального, единого подхода, что, бесспорно, осложняет ее исследование и восприятие. Помимо классических подходов к определению понятия и содержания юридической ответственности в последние годы образуется все больше иных позиций. Появляются новые категории, такие как правовая, публичная ответственность, отражающие в себе новые грани юридической ответственности, требующие более глубокого и всестороннего научного исследования.

Существование публичного права в системе права Российской Федерации, бесспорно, оказывает значительное влияние на все существующие в ее структуре правовые категории; в том числе, и на юридическую ответственность. Будучи цельным явлением, юридическая ответственность, тем не менее, имеет общие, так и определенные особенности своего проявления в публичных отношениях, исследование которых, безусловно, имеет как теоретическое, так и практическое значение. [3, 72]

Основными аспектами интеграции и дифференциации норм права, регулирующим юридическую ответственность в публичном праве в настоящее время уделяется недостаточно внимания. В основном, научные исследования в области юридической ответственности посвящены ее отдельным положениям, таким как понятие, принципы, цели, функции, виды. Есть основания считать, что юридическая наука в вопросах исследования данной правовой категории акцентирует внимание на одних и тех же вопросах, тогда как дальнейший прогресс в исследовании юридической ответственности невообразим без выявления ее новых свойств и особенностей, которые могли бы реально восполнить существующие научные пробелы. [3, 73]

Юридическая ответственность представляет собой вид социальной ответственности, главная функция которой заключается в осуществлении контроля над общественными отношениями и их участниками. Отличительной чертой юридической ответственности является государственное принуждение к соблюдению правовых норм, строго установленное законодательством и связанное с ним испытание негативных последствий. [3, 73]

В целом, в юридической науке можно выделить несколько основных подходов к определению понятия юридической ответственности, один из которых рассматривает юридическую ответственность как обязанность правонарушителя.

Данный подход является наиболее распространенным, т.к. термин "ответственность" подразумевает необходимость, обязанность отдавать кому-либо отчет в своих действиях, поступках, быть ответственным за них. [2, 101]

Многие ученые определяют юридическую ответственность как реализацию обязанности, основанной на государственном или тождественном ему общественном принуждении. Принуждение является основанием ответственности, то есть модель охранительного правоотношения представляется неестественной и невостребованной, в силу того, что при возникновении юридической ответственности не происходит формирования нового правоотношения, а осуществляется реализация правоотношения, содержанием которого выступает ранее имеющаяся обязанность или вновь возникающая обязанность, связанная с правонарушением.

Такой подход порождает обоснованную критику и справедливое замечание о том, что если бы юридическая ответственность ограничивалась принудительным исполнением ранее возникшей обязанности правонарушителя, для него отсутствовали бы какие-либо сдерживающие факторы от совершения правонарушения, а исполнить свою ранее возникшую обязанность он должен вне зависимости от привлечения к юридической ответственности.

Определение юридической ответственности также смешивает юридическую ответственность с мерами защиты, дифференцированный подход к пониманию которых имеет важнейшее значение в юридической практике.

Юридическую ответственность следует понимать, как осуществляющуюся в рамках охранительного правоотношения обязанность правонарушителя подвергаться лишениям личного, материального или организационного характера, отраженным в штрафных санкциях нарушенных норм права. [2, 42]

Можно рассматривать две стороны в понятии юридической ответственности: объективную, в которую входит обязанность, вытекающая из нарушения ранее существовавшей обязанности субъекта и субъективная (личностная), включающая претерпевание правонарушителем негативных последствий. Если не учитывать оба аспекта юридической ответственности, данная категория будет восприниматься либо абстрактно без учета практической стороны дела, либо индивидуально с точки зрения субъекта юридической ответственности.

Также помимо обязанности претерпевать ограничения, определение ответственности непременно должно отражать непосредственно претерпевание отрицательных последствий, в противном случае, юридическая ответственность существовала бы и в случае невыявления правонарушителя.

Таким образом, наиболее целесообразным подходом к понятию юридической ответственности представляется ее определение через категорию государственного принуждения в силу того, что именно в нем отражена сущность данного явления как одной из самостоятельных форм реализации охранительной функции права, выражающаяся в применении к правонарушителю мер государственного принуждения и связанных с ними неблагоприятных последствиях. Соответственно, делается возможным определить юридическую ответственность как самостоятельную форму реализации охранительной функции права, выражающуюся в комплексе мер государственного принуждения, предусмотренных законодательством и применяемых в отношении правонарушителя уполномоченными субъектами в связи с совершением им деяния, содержащего все элементы состава правонарушения, которые сопровождаются претерпеванием им негативных последствий личного и имущественного характера. [3, 74]

Юридическая ответственность наиболее часто носит именно публичный характер, но лишь с той точки зрения, что она всегда правовая, т.е. основана на правовых нормах, исходящих от органов госу-

дарственной (публичной) власти. Например, санкции, защищающие публичные интересы относятся к публично-правовой ответственности. Санкция правовой нормы отображает одновременно тип и вид юридической ответственности: она раскрывает содержание обязанности субъекта правонарушения и интересы, обеспечивающиеся исполнением данной обязанности.

В целом, любое правовое явление основывается на нормах права, исходящих от органов государственной власти, иначе оно не могло бы входить в рамки правового поля и считаться правовым, поэтому согласно данной позиции каждое правовое явление имеет публичный характер и таким образом невозможно выявить особенности юридической ответственности как правовой категории. Публичность юридической ответственности и всех правоотношений, связанных с привлечением к ней, проистекает из ее понятия как самостоятельной формы реализации охранительной функции права, выражающейся в комплексе мер государственного принуждения, предусмотренных законодательством и применяемых в отношении правонарушителя уполномоченными субъектами. Соответственно, акцентировать внимание для раскрытия публичного характера юридической ответственности следует на применении государственного принуждения соответствующими субъектами.

Список литературы

1. С.Н. Братуся. Юридическая ответственность: современные вызовы и решения // Материалы для VIII Ежегодных научных чтений памяти профессора. - М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ: ИНФРА-М, 2016. - 304 с.

2. Сидорова Е.В. Комплексное правовое регулирование: учебник для магистров: 3-е изд., стер. - М. : ЮСТИЦИЯ, 2016. - 304 с.

3. Скребнева Н.А. Общее и особенное в юридической ответственности в публичном и частном праве // Вестник Академии права и управления. - 2017. -№ 48. - С. 72-81

©Мартынов А.А., 2018

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ НАУК

УДК 159.9

ФАКТОРЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТОВ

РЖЕВСКАЯ МАРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА
Студентка
Филиал СГПИ в г. Ессентуки

Аннотация: В данной статье рассматриваются психологические факторы безопасности, влияющие на студентов: подход студентов к образовательной среде; безопасность от психологического притеснения (угрозы, оскорбления, унижения, тирания, негативное общение, принуждение); удовлетворение в личностно-конфиденциальном общении. Также в статье представлены итоги эмпирического изучения психологической безопасности студентов на основе анкетирования. Обеспечение эмоциональной защищенности и комфортности личности в образовательной среде является важной задачей со стороны образовательной сферы. Представленные элементы психологической безопасности студентов нуждаются в научном исследовании в направлении раскрытия их возрастной динамики, взаимосвязи и отличительных черт проявления. Также встречаются работы, которые способствуют формированию у студента таких особенностей личности и форм поведения, которые будут являться основой для поддержания своего «Я», социализироваться, адаптироваться, а иногда и избежать негативного воздействия со стороны окружающих. В статье обосновывается важность обеспечения психологической безопасности студентов в образовательной сфере. Приводятся типичные угрозы внешней и внутренней безопасности студентов. Также содержатся индивидуальные факторы психологической безопасности студента. При этом выполненные исследования дают возможность сказать о значительных различиях в базисных посылках, а, следовательно, и в механизмах и средствах развития психологической безопасности личости.
Ключевые слова: безопасность личности студента, психологические факторы, психологическая безопасность, студенты высших учебных заведений.

FACTORS OF PSYCHOLOGICAL SAFETY OF STUDENTS' PERSONALITY

Rzhevskaya Maria Alexandrovna

Abstract: This article examines the psychological security factors affecting students: the students' approach to the educational environment; safety from psychological harassment (threats, insults, humiliation, tyranny, negative communication, coercion); satisfaction in personal-confidential communication. Also, the article presents the results of an empirical study of students' psychological safety based on questioning. Ensuring the emotional security and comfort of the person in the educational environment is an important task on the part of the educational sphere. The presented elements of psychological safety of students need scientific research in the direction of revealing their age-old dynamics, interrelation and distinctive features of manifestation. There are also works that contribute to the formation in the student of such personality traits and behaviors that will be the basis for maintaining his "I", socialize, adapt, and sometimes avoid negative impact from others. The article substantiates the importance of ensuring the psychological safety of students in the educational sphere. Typical threats to the external and internal security of students are given. Individual factors of the student's psychological safety are also contained. At the same time, the studies performed make it possible to say about significant differences in the basic assumptions, and, consequently, in the mechanisms and

means for the development of psychological security of the person.
Key words: student's safety, psychological factors, psychological safety, students of higher educational institutions.

Проблемы безопасности в настоящее время стали актуальными во всех сферах жизни [4, 6, 8]. Их рассмотрение осуществляется на общественно-политическом и научном уровнях. Важнейшим пластом безопасности человека на сегодняшний день рассматривается психологическая безопасность личности.

Термин «Психологическая безопасность личности» определяет состояние защищенности психики человека от внешних факторов в настоящем и будущем в сочетании с поддержанием его способности к устойчивому развитию. Такое состояние дает основу для формирования адекватного социального поведения человека в обществе и благоприятных взаимоотношений с окружающими [2].

На сегодняшней день обеспечение психологической безопасности личности студента является высоко значимой проблемой [11]. Причиной обострения интереса к ней считается повышение числа и интенсивность влияний на личность различных внешних и внутренних угроз. Внешние угрозы: сложность окружающего мира, не дающая его познать в полной мере, все большая заинтересованность в информационных технологиях, снижение контроля и достоверности информации в СМИ и т.п. Внутренние угрозы, в существенной степени обусловлены названными выше внешними угрозами: высокая восприимчивость личности к психологическим влияниям и его неумение скептически принимать и давать адекватную оценку, поступающей информации, Замещение живого общения на виртуальное, распад религиозно-моральных устоев жизни [12]..

Высшие учебные заведения – это сложная многоуровневая система, которая функционирует на основе конкретных законов и правил, выполняющая важную роль в обучении и воспитании профессионалов в своём деле [1]. В течение всего срока обучения студент оказывается под воздействием образовательной системы, оказывающей активное влияние в развитие его личности.

Современная молодёжь составляет основную группу риска с точки зрения обеспечения психологической безопасности личности. Она не имеет достаточно жизненного опыта, чтобы составить целостное представление о ценностных ориентациях, для получения новой информации, знаний и т.п. Для корректировки сложившегося положения необходимо изучение осведомлённости молодого поколения в сфере психологической безопасности личности, ее сущности и факторов в целом [5].

Для выполнения подобного изучения, была разработана анкета, содержащая 18 вопросов закрытого и открытого типа. Вопросы касались взглядов и чувств учащихся при взаимодействии как с группами социального окружения (родственники и друзья, преподаватели и сокурсники, посторонние люди и т.д.), так и в различных условиях окружающей обстановки (дома, в транспорте, на учёбе, на улице, на работе и т.д.) [9].

В проведённом анкетировании, приняли участие 100 студентов 1-4 курсов двух факультетов Ставропольского педагогического института филиала в городе Ессентуки.

Установлено, что большинство респондентов (80 %) обладают правильным пониманием сущности психологической безопасности, обуславливая их с внутренними и внешними факторами. К внутренним факторам относят: гармонию внутреннего и внешнего мира (20%), отсутствие страхов и фобий (25%), знание своих прав и обязанностей (16%), умение противостоять психологического давлению (14%) и невосприимчивость к нему (25%). К внешним факторам относя: отсутствие отрицательных данных (35%), отсутствие эмоционального давления и навязывания чужих взглядов (40%), доброжелательные межличностные взаимоотношения (15%). По мнению студентов, основным показателем психологической безопасности личности является «Отсутствие стресса» (60%). По количеству названых внутренних факторов можно сделать вывод о том, что студенты понимают, что личная психологическая безопасность зависит преимущественно от них самих.

Участникам анкетирования было предложено оценить свою психологическую безопасность по десяти бальной шкале. С помощью расчета среднего арифметического по выборке и стандартного от-

клонения, вычислили интервал самооценки психологической безопасности – 5,8 ± 2,7(средний уровень).

Разделение факторов психологической безопасности по «локализации» демонстрирует, что студенты опасаются как дома, так и в университете воздействий на психологическую безопасность [3]. Это: ссоры с родными и близкими(16%), конфликты с преподавателями и сокурсниками (24%), неуважение и предвзятость со стороны педагогов(20%). В общественных местах большее опасение вызывают: враждебность окружающих и физиологическое принуждение (68%).Стоит отметить, что ни один из участников, не высказал мнение по поводу манипулирования толпой и ими, в том числе, что говорит о плохой осведомленности молодёжи со стороны информационных источников современного мира [10].

Также опрашиваемым было предложено указать, как за последние 3 года изменилась психологическая безопасность по отдельным факторам и в целом. Так:42 % указали на стабильность ситуации, 26 % на улучшение, остальные 32%-на ухудшение. Но при этом по-прежнему значимыми факторами безопасности были названы: умение держать себя в руках, умение избегать конфликтов (8%), количество данных о степени преступности в мире и несчастных случаев (8%) (актуализирует проблему информационной угрозы психологической безопасности личности). Осложнение условий существования, было определено по следующим параметрам: множество стрессогенных данных, содействующих нагнетанию боязни, популяризации аморальности и деградация граждан (36%), агрессия и грубость окружающих (28%). Но, по мнению студентов, увеличилось: показатели взаимопомощи, поддержка близких, родных (8%) и стрессоустойчивость общества(16%) [7].

Отдельным вопросом, задаваемым студентам, стал вопрос о наиболее частых угрозах психологической безопасности личности. Согласно полученным ответам, к ним относятся:

- негативные и недостоверные сведения (о террористических актах, кризисах, угрозах, катастрофах и т.д.)- 6%; психологическое влияние, манипуляция личностью (4%) - источники угроз: телевидение, радио, интернет и т.п.;
- угроза интернет - зависимости (10%),
- отрицательная информация и «информационный мусор» (15%),
- психологическое влияние (10%);
- источник угроз: интернет (13%);
- давление (8%);
- непонимание (5%);
- обида членов семьи и товарищей, источник угроз, соответственно - взаимоотношения с родными (5%);
- дилетанство (10%),
- неуважительное отношение к учащимся (6%);
- источник угроз - преподаватели ВУЗов (8%).

Подводя итоги, можно сказать, что опрос и анкетирование студентов помогли нам раскрыть сущность психологической безопасности молодёжи как комплексного феномена, отражающего их физическую и психологическую защищенность в единстве с воспроизводством способности к развитию. По результатам проведенного исследования установлен низкий уровень психологической безопасности подавляющей части студентов. В этой связи, нами утверждается необходимость постановки в качестве важнейшей задачи образовательной сферы повышение психологической безопасности личности студентов в процессе вузовского этапа обучения их профессиональной деятельности.

Список литературы

1. Котова И.Б., Краснянская Т.М., Тылец В.Г., Веселова В.Г., Иохвидов В.В. Артефакты личной безопасности в субъектном пространстве студентов вуза // Российский психологический журнал. 2016. Т. 13. № 4. С. 51-67.

2. Краснянская Т.М., Тылец В.Г. Визуализация практики самообеспечения безопасности в приметах и обычаях студентов вуза // Психология и психотехника. 2015. № 11. С.1158-1166.

3. Краснянская Т.М., Тылец В.Г. Время опасности и безопасности в субъектном опыте студентов // Известия Саратовского университета. Новая серия. Акмеология образования. Психология развития. 2016. Т. 5. № 3. С. 231-236.

4. Краснянская Т.М., Тылец В.Г. Конструирование мифов безопасности в политическом сознании студенческой молодёжи // Национальная безопасность / nota bene. 2017. № 4. С.71-87.

5. Краснянская Т.М., Тылец В.Г. Создание безопасной образовательной среды в вузе средствами мини-олимпиады // Веснік Віцебскага дзяржаўнага універсітэта. 2015. № 2-3 (86-87). С. 124-129.

6. Краснянская Т.М., Тылец В.Г. Трансформация темпорального пространства субъектной безопасности в условиях суицидального влияния // Education Sciences and Psychology. 2017. №2 (44). С. 73-81.

7. Тылец В.Г., Краснянская Т.М. Интеграция принципа безопасности в психологическую структуру образовательных практик // Education Sciences and Psychology. 2016. № 5 (42). С. 91-98.

8. Тылец В.Г., Краснянская Т.М. Психологические смыслы ритуалов безопасности в образовательном пространстве вуза // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Филология, педагогика, психология. 2016. № 4. С.103-109.

9. Тылец В.Г., Краснянская Т.М. Психологические сценарии создания безопасной медиасреды вуза // Медиаобразование. 2017. № 4. С. 73-82.

10. Тылец В.Г., Краснянская Т.М. Система психологической безопасности высшего учебного заведения: подходы и концептуализация // Педагогика и просвещение. 2016. №1. С.50-59.

УДК 004

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПЛАТФОРМЫ CUDA НА ПРИМЕРЕ ПРОГРАММЫ РАЗМЫТИЯ ИЗОБРАЖЕНИЯ

ЕПИФАНОВ АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВИЧ
Аспирант
АСА ДГТУ

Аннотация: Статья на тему «Анализ возможностей платформы CUDA на примере программы размытия изображения» выполнена на 5 страницах компьютерного текста.
Работа состоит из анализа возможностей платформы параллельных вычислений CUDA на примере программы размытия изображения.
Ключевые слова: Nvidia CUDA, параллельные вычисления, графический процессор, параллельное программирование, платформа CUDA.

ANALYSIS PLATFORM CAPABILITIES CUDA BY EXAMPLE PROGRAM IMAGE BLUR

Epifanov Alexander A.

Abstract: The article on the topic "analysis of the CUDA platform on the example of the image blur program" is made on 5 pages of computer text.
The work consists of an analysis of the capabilities of the CUDA parallel computing platform on the example of the image blur program.
Key words: Nvidia CUDA, parallel computing, GPU, parallel programming platform CUDA.

В качестве следующего примера будет рассмотрена программа размытия изображения. В отличие от программы обесцвечивания, в плане программирования, размытие изображения представляет собой работу не только над текущим пикселем, но и над соседними. Такой вид работы предполагает общение между потоками, что ведет к проблеме параллельных вычислений – коммуникации между потоками. Для достижения эффекта размытия требуется присвоить каждому пикселю среднее значение суммы пикселя и его соседей. Для качественного размытия требуется разбить изображение на три массива значений, каждый из которых соответствует каждому цветовому каналу, и проводить преобразования над каждым элементом каждого массива цветового канала отдельно.

Для удобства работы и поиска соседей текущего пикселя используется ширина фильтра и фильтр. Ширина фильтра отвечает за количество соседей, участвующее в преобразовании текущего пикселя. Такая опция позволяет изменять интенсивность размытия и является полезным инструментом для увеличения показателя универсальности программы. Фильтр является набором значений, или же веса, каждого соседа.

Эти два инструмента используются для более плавного размытия. В этой программе ширина фильтра равна 9 – 8 соседей и непосредственно сам преобразованный пиксель.

Для загрузки изображения, преобразования его в массив данных, преобразования выходного массива в изображение и расчета значений фильтра использована, как и в главе 3, открытая библиотека OpenCV.

Программа размытия изображения гораздо объемнее программы обесцвечивания, поэтому она будет рассмотрена по частям. В качестве первой части приведена непосредственно функция размытия (Листинг 1). В программе эта функция применяется трижды – к каждому массиву цветового канала.

Листинг 1 – Функция размытия последовательного варианта программы размытия изображения

```
void channelConvolution(const unsigned char* const channel,
                        unsigned char* const channelBlurred,
                        const size_t numRows, const size_t numCols,
                        const float *filter, const int filterWidth)
{

  assert(filterWidth % 2 == 1);


  for (int r = 0; r < (int)numRows; ++r) {
    for (int c = 0; c < (int)numCols; ++c) {
      float result = 0.f;

      for (int filter_r = -filterWidth/2; filter_r <= filterWidth/2; ++filter_r) {
        for (int filter_c = -filterWidth/2; filter_c <= filterWidth/2; ++filter_c) {

              int image_r = std::min(std::max(r + filter_r, 0), static_cast<int>(numRows - 1));
          int image_c = std::min(std::max(c + filter_c, 0), static_cast<int>(numCols - 1));

          float image_value = static_cast<float>(channel[image_r * numCols + image_c]);
          float filter_value = filter[(filter_r + filterWidth/2) * filterWidth + filter_c + filterWidth/2];

          result += image_value * filter_value;
        }
      }

      channelBlurred[r * numCols + c] = result;
    }
  }
}
```

Функция размытия цветового канала (Листинг 1) получает на вход:

1. Массив значений цветового канала (channel).
2. Массив для хранения результатов размытия (channelBlurred).
3. Количество строк изображения (numRows).
4. Количество колонок изображения (numCols).
5. Массив значений фильтра (filter).
6. Значение ширины фильтра (filterWidth).

В начале функции

```
assert(filterWidth % 2 == 1);
```

происходит проверка ширины фильтра. Эта операция производится с целью обезопасить корректность результатов выполнения программы, ширина фильтра должна быть нечетным числом, иначе размытие будет произведено неверно.

Остальное тело функции представляет непосредственно процесс размытия. Запущено два цикла для прохождения по всему изображению. Количество шагов каждого цикла равно количеству строк и колонок изображения. Затем на каждом шаге цикла, в данной программе шаг цикла равен пикселю, запускается еще два цикла для прохождения по всем соседям пикселя. В переменную result записывается результат преобразований. Результирующий массив channelBlurred заполняется преобразованными значениями по завершении прохождения по всем соседям текущего пикселя. Для безопасности выхода за границы массива значений изображения используется условие, при котором такая ситуация становится невозможной.

Далее рассмотрим, основную часть программы.

На вход основной части программы размытия изображения подаются:

1. Массив значений изображения (rgbaImage).
2. Массив значений размытого изображения (outputImage).
3. Количество строк изображения (numRows).
4. Количество колонок изображения (numCols).
5. Массив значений фильтра (filter).
6. Значение ширины фильтра (filterWidth).

Сначала происходит инициализация трех массивов для хранения значений цветовых каналов (red, green и blue) размерностью, равной количеству строк и колонок изображения. Затем инициализируются три массива для хранения данных преобразованных цветовых каналов (redBlurred, greenBlurred и blueBlurred), размерностью также, равной количеству строк и колонок изображения.

Затем запускается цикл для заполнения трех массивов цветовых каналов (red, green и blue). Массивы заполняются значениями, соответствующими своим цветовым каналам.

Следующим этапом является вызов функции размытия. Функция вызывается три раза – для каждого массива значений цветового канала.

После проделанных операций необходимо объединить все три цветовых канала в результирующий массив. Для этого запускается цикл. Шагом цикла является присваивание переменной rgba значений цветовых каналов. Для корректного присваивания используется структура uchar4. Это встроенная структура библиотеки OpenCV. Затем переменная rgba записывается в результирующий массив outputImage.

В конце основной части последовательного варианта программы размытия изображения очищается память. Результирующий массив значений преобразуется в изображения с помощью библиотеки OpenCV.

Время выполнения последовательного варианта программы составляет примерно 2538 миллисекунд.

Список литературы

1. http://docs.nvidia.com/cuda/cuda-installation-guide-microsoft-windows/index.html
2. http://docs.nvidia.com/cuda/cuda-c-programming-guide/index.html#shared-memory

УДК 4414

СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ПО ЛИКВИДАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

КУЗЬМИН ГРИГОРИЙ СЕРГЕЕВИЧ

магистрант
Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

Аннотация: В статье рассматривается практика суда по ликвидации международных организаций, в частности, религиозных, общественных и иных некоммерческих организаций.
Ключевые слова: Международные организации, общественные организации, религиозные организации, некоммерческие организации, Министерство Юстиции Российской Федерации.

JUDICIAL PRACTICE FOR ELIMINATION OF INTERNATIONAL ORGANIZATIONS

Kuzmin Grigory Sergeevich

Annotation:The article examines the practice of the court to liquidate international organizations, in particular, religious, public and other non-profit organizations.
Keywords: International organizations, public organizations, religious organizations, non-profit organizations, the Ministry of Justice of the Russian Federation.

Очень часто в условиях современности на рассмотрение судов попадают административные иски Минюста России, касающиеся процесса ликвидации международных организаций.

Такие дела урегулированы статьей 264 КАС РФ. На основании данной статьи судебное решение по административному иску о приостановлении деятельности либо ликвидации политической партии, их региональных отделений либо другого структурного подразделения, иного общественного объединения, религиозной и другой некоммерческой организации, или о запрете деятельности общественного объединения осуществляется в соответствии с правилами, предусмотренными в главе 15 КАС РФ. [3]

Совместно с судебным решением по административному иску о ликвидации религиозной, общественной и другой некоммерческой организации согласно основаниям, закрепленным в федеральном законодательстве, устанавливающем общественные отношения в области противодействия экстремизму, судом выносится решение об обращении имущества ликвидируемого предприятия в собственность Российской Федерации, которое остается после удовлетворения всех требований имеющихся кредиторов. Копия судебного решения должна быть направлена лицам, принимавшим участие в деле, в течении 3 дней с момента изготовления такого решения судом.

Судебное решение об удовлетворении иска по административному делу, касающееся ликвидации религиозной, общественной либо другой некоммерческой организации, о запрете деятельности таких организаций, не выступающих юридическим лицом, о прекращении работы СМИ по основаниям, установленным в федеральном законодательстве, закрепляющем отношения в области противодействия экстремизму, немедленно исполняется в части касающейся прекращения деятельности религиозной, общественной либо другой некоммерческой организации, либо в части касающейся прекращения осуществления поиска, производства, получения и распространения публично-массовой информации через СМИ.

По большей части таких исков судом принимается решение, касающееся ликвидации данных организаций, то есть, решение выносится в пользу Минюста России.

Свой административный иск Минюст России аргументирует тем, что данными организациями деятельность осуществляется при нарушении действующего в России законодательства и норм своего устава. Минюст ссылается на то, что не устранены в установленные сроки нарушения, которые были выявлены в процессе проведения плановой проверки и предусмотренные в акте, составленном по результатам такой проверки, выступившие основанием для ликвидации либо приостановления деятельности таких организаций.

Судами в описательно-мотивировочной части своих решений применяются конституционные нормы, так, в частности, согласно части 2 статьи 15 Конституции Российской Федерации государственные органы, органы местного самоуправления, должностные лица, граждане и их объединения должны соблюдать российскую Конституцию и законодательство Российской Федерации. [1]

На основании Федерального закона «Об общественных объединениях от 19.05.1995 года № 82-ФЗ устанавливаются обязанности общественных объединений. [5] К примеру, общественные объединения должны соблюдать общепризнанные нормы и принципы международного права, российское законодательство, в том числе положения, закрепленные уставом общественного объединения и другими его учредительными документами, публиковать на ежегодной основе отчеты, касающиеся использования их имущества либо обеспечивать доступность для ознакомления с такими отчетами.

На основании Федерального закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 года № 129-ФЗ [4] и Гражданского кодекса Российской Федерации [2] закрепляется, что сведения о представительствах и филиалах юридических лиц должны указываться в ЕГРЮЛ – едином государственном реестре юридических лиц, в силу статьи 5 закона и пункта 3 статьи 55 Гражданского кодекса Российской Федерации соответственно.

В качестве нарушений, которые могут быть совершены по данной категории дел международными организациями можно обозначить следующие:

– Нарушение периодичности проведения заседаний контрольно-ревизионной комиссии либо совета данными организациями;

– Нарушение уставов данных организаций в части, касающейся истечения сроков полномочий, сроки полномочий сохраняются до момента избрания новых членов данного совета и сроков такого переизбрания таких членов.

– Нарушение, связанное с отсутствием в уставных документах данных организаций описания их символики, что выступает нарушением по Федеральному закону «О некоммерческих организациях» [6] от 12.01.1996 года № 7-ФЗ, в частности, пунктом 5 статьи 3 данного закона, в котором закрепляется, что некоммерческие организации имеют право на символику – гербы, эмблемы, другие геральдические знаки, гимны и флаги, описание которых должно быть предусмотрено в их учредительных документах.

Также можно отметить на нарушения, касающиеся норм статьи 29 Федерального закона «О некоммерческих организациях», в котором закреплена исключительная компетенция высшего органа управления некоммерческой организации, в частности, к которой отнесено принятие решения, касающегося ликвидации данной некоммерческой организации.

Суд в своих решениях отмечает, что в качестве основной причины для ликвидации организаций выступает не устранение ими нарушений в установленные для этого сроки, что предусмотрено Федеральным законом «Об общественных объединениях», в частности, частью 1 и частью 3 статьи 44 данного закона. [5]

Следовательно, подводя итоги, можно сказать о том, что по административным делам судами принимается позиция Минюста России, а именно, выносится решение о ликвидации таких организаций, поскольку на момент предъявления данных исков сроки, предоставленные международным организациям для устранения выявленных нарушений, истекают, что выступает в качестве основания для ликвидации данных организаций.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации: [принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г.] // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2014. – № 31, ст. 4398.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1): федер. закон от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ, принят Гос. Думой 21 окт. 1994 г // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1994. - № 32. – ст. 3301.

3. Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации: федер. закон от 08 марта 2015 г. № 21-ФЗ, принят Гос. Думой 21 февр. 2015 г // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2015. - № 10. – ст. 1391.

4. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: федер. закон от 08 авг. 2001 г. № 129-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2001. - № 33. – ст. 3431.

5. Об общественных объединениях: федер. закон от 19 мая 1995 г. № 82-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1995. - № 21. – ст. 1930.

6. О некоммерческих организациях: федер. закон от 12 янв. 1996 г. № 7-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1996. - № 3. – ст. 145.

УДК 004

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕЖИМОВ РАБОТЫ И ПРИЧИНЫ СНИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АБСОРБЦИОННОЙ БРОМИСТО-ЛИТИЕВОЙ ХОЛОДИЛЬНОЙ МАШИНЫ

ГАНЮШКИН Д.В.
Магистрант кафедры «Теплоэнергетика и теплотехника»
ОДОЕВЕЦЕВА М.В.
канд. техн. наук, доцент кафедры «Теплоэнергетика и теплотехника»
Филиал ФГБОУ «НИУ «МЭИ» в г. Волжском

Аннотация: Эксплуатация АБХМ на промышленных предприятиях является экономичным способом производства холода путем утилизации тепла, так как холодильные машины обеспечивает большую экономию в потреблении электроэнергии. Выбор оптимального режима работы и повышение эффективности работы АБХМ важный вопрос для производства в целом[1].
Ключевые слова: Абсорбционная бромисто-литиевая холодильная машина, коэффициент упаривания, коэффициент теплоотдачи, общая жесткость.

Ganyushkin D.V., Odoyevetseva M.V.

Abstract: Operation of ABHM at the production enterprises is an economic way of refrigeration by heat utilization as refrigerators provides larger savings in electricity consumption. The choice of an optimum duty and increase in overall performance of ABHM an important question for production in general [1].
Keywords: The absorptive bromic and lithium refrigerator, evaporation coefficient, heat-transfer coefficient.

Для рассмотрения была выбрана абсорбционная бромисто-литиевая холодильная установка марки BROAD X, работающая на промышленном предприятии в г.Волжском . Результаты исследований режимов работы АБХМ сведены в табл. 1.

По данным табл. 1 видно, что самым энергоэффективным режимом работы установки является режим работы с t_h=90 и $t_{o.c}$=33, так как в этом режиме наименьшая кратность циркуляции и наибольший холодильный коэффициент, который и характеризует эффективность работы АБХМ. [2]

Для оценки эффективности работы действующей системы подготовки охлаждающей воды произведено сравнение проектных показателей воды после системы водоподготовки (табл. 2) и действительных значений этих показателей (табл. 3).

Анализ полученных данных показал, что данная установка водоподготовки не обеспечивает должное качество воды, общая жесткость превышает норму.

Зависимость коэффициента трансформации от температуры греющего источника при различной степени регенерации теплоты в цикле [2] приведена на рис.2.

Таблица 1

Сравнительные параметры режимов работы АБХИ при разных t_h и $t_{o.c}$

Параметр	t_h=90 $t_{o.c}$=33	t_h=80 $t_{o.c}$=33	t_h=70 $t_{o.c}$=33	t_h=90 $t_{o.c}$=28	t_h=90 $t_{o.c}$=36
Кратность циркуляции	5,82	9,5	38	4,6	8,5
Тепловой поток генератора, кДж/кг	2884,4	2842,2	5586,9	4415,4	4842,8
Холодильный кэффициент, %	0,66	0,67	0,34	0,54	0,48
Проверка сходимости теплового баланса	0,000145	0,02	0,371	0,028	0,27

Таблица 2

Проектные показатели подготовленной воды

Показатель	Единицы измерения	Концентрация	Требуемое значение	
			Теплосеть	Система градирен
ХПК	мг/л	37	≤5,0	не норм.
Железо общее	мг/л	0,35	≤0,5	≤0,5
Жесткость общая	мг-экв/л	4,18	≤0,7	≤0,7
pH		7,98	7,0-11,0	7,0-11,0
Растворенный кислород	мг/л	7*	≤0,05	не норм.

Таблица 3

Данные полученные в результате анализов

Показатель	pH	$Ж_о$, мг-экв/дм^3	$Ж_{Ca}$, мг-экв/дм^3	$Щ_о$, мг-экв/дм^3	$Щ_к$, мг-экв/дм^3	Хлориды, мг/дм^3
Исходная вода	7,5	3,6	2,0	2,0	0	14,63
Циркуляционная вода	9,0	8,6	3,6	7,2	1,6	69,83
Начало регенерации	7,5	3,2	1,2	0,8	0	13,30
Вода спустя 5 часов после регенерации	7,2	0,4	0	2,0	0	17,29
Конец регенерации	7,7	2,6	0,8	1,6	0	13,30

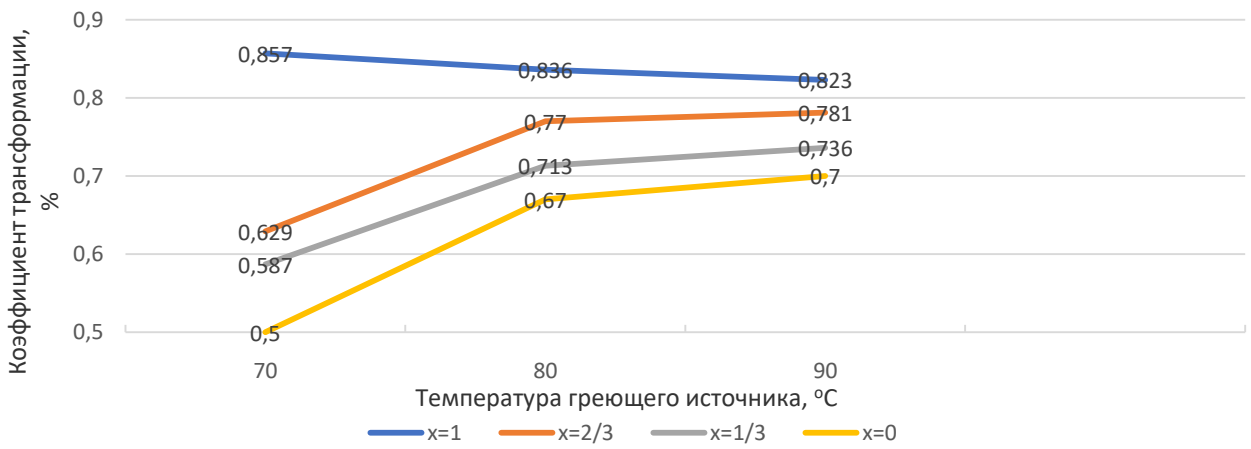


Рис. 2. Зависимость коэффициента трансформации от температуры греющего источника при различной степени регенерации теплоты в цикле

Анализ данных рис. 2 показывает, что в теоретических циклах с полной рекуперацией теплоты на холодном стороне рекуперативного теплообменника, с увеличением высшей температуры раствора в генераторе, коэффициент трансформации уменьшается. Данное явление объясняется тем, что с уменьшением кратности циркуляции увеличивается теплоты на теплой стороне рекуперативного теплообменника. Возрастание разности температур между средами, участвующими в теплообмене увеличивают внешне необратимые процессы. При анализе реальных процессов, где имеется недорекуперация тепла на холодной стороне рекуперативного теплообменника, проявляются другие факторы, влияющие на холодильный коэффициент. При снижении кратности циркуляции уменьшается количество раствора, поступающего в генератор для выпаривания заданного количества рабочего вещества. Тепловая нагрузка генератора, таким образом, уменьшается, что приводит к увеличению холодильного коэффициента.

Пользуясь результатам анализа производственного контроля (табл.3) был произведен расчет коэффициент упаривания в системе оборотного охлаждения АБХМ. Контроль за накипеобразованием осуществлялся путем сравнением отношения хлор-ионов в оборотной и добавочной воде (т.е. коэффициента упаривания φ) с соотношением карбонатной жесткости в оборотной и добавочной воде Ψ.

$$\Psi = \frac{Щ_{о}^{об}}{Щ_{о}^{доб}}$$

$$\Psi = \frac{7{,}2}{2} = 3{,}6$$

$$\varphi = \frac{(Cl^{-})^{об}}{(Cl^{-})^{доб}}$$

$$\varphi = \frac{69{,}83}{14{,}63} = 4{,}8$$

Результаты расчета коэффициента упаривания показывают, что система работает без должного контроля за качеством воды. Высокий коэффициент упаривания и соотношение $\varphi > \psi$ свидетельствует о формировании отложений на поверхности теплообменного оборудования АБХМ.

Для оценки влияния отложений на коэффициент теплопередачи в теплообменных аппаратах АБХМ. Было произведено два расчета. На «чистых» и «грязных трубах». Толщина отложений для расчета была выбрана равно 1 мм.

Коэффициент теплопередачи на «чистых» трубах:

$$\mathrm{k} = 2.242 \cdot 10^{3}\ \text{Вт/м·К}$$

Коэффициент теплопередачи на «грязных» трубах:

$$\mathrm{k}' = 185{,}182\ \text{Вт/м·К}$$

$$k > \mathrm{k}'$$

Исходя из полученных результатов, можно утверждать, что при наличии отложений, толщиной в 1мм, коэффициент теплопередачи увеличивается в 10 раз.

Вывод: Результаты исследований показали, что самым энергоэффективным режимом работы установки является режим работы с t_h=90°С и $t_{о.с}$=33 °С, так как в этом режиме наименьшая кратность циркуляции и наибольший ходульный коэффициент, который и показывает эффективность работы АБХМ. Результаты расчета коэффициента упаривания показывают, что система работает без должного контроля за качеством воды. В результате высокого коэффициента упаривания формируются отложения. $\varphi > \psi$ значит идет процесс накипеобразования в системе. Расчет коэффициентов теплопередачи на «чистых» и «грязных» поверхностях показывает во сколько раз снижается эффективность процесса теплообмена, а следовательно происходит снижение холодильной мощности АБХМ.

Список литературы

1. Абсорбционные холодильные машины / А.А. Дзино, О.С. Малинина: Учеб.-метод. пособие. СПб.: Университет ИТМО, 2015
2. Теплообменные аппараты ТЭС [Электронный ресурс]: учеб. пособие для вузов / Лавыгин В.М., Назмеев Ю.Г. - 4-е изд., дополненное. - М. : Издательский дом МЭИ, 2007

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО: ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

Сборник статей
XIII Международной научно-практической конференции
г. Пенза, 20 июня 2018 г.
Под общей редакцией
кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 24.06.2018.
Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 17,7

МЦНС «Наука и Просвещение»
440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10
www.naukaip.ru