МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»

SCIENCE and EDUCATION
INTERNATIONAL CENTRE FOR SCIENTIFIC COOPERATION

WORLD SCIENCE:

PROBLEMS AND INNOVATIONS

СБОРНИК СТАТЕЙ XXVI МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS»,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 30 НОЯБРЯ 2018 Г. В Г. ПЕНЗА

ЧАСТЬ 2

ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2018

УДК 001.1
ББК 60
В75

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

В75

WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS: сборник статей XXVI Международной научно-практической конференции. В 2 ч. Ч. 2. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2018. – 276 с.

ISBN 978-5-907135-64-2 Ч. 2
ISBN 978-5-907135-62-8

Настоящий сборник составлен по материалам XXVI Международной научно-практической конференции «**WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS**», состоявшейся 30 ноября 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 978-5-907135-64-2 Ч. 2
ISBN 978-5-907135-62-8

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ 11

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ НАБОРА СОТРУДНИКОВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «МОНТЕ-АВО»)
ЛЮТОВА АНАСТАСИЯ ДМИТРИЕВНА 12

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
ТРОФИМОВА ТАТЬЯНА ВИТАЛЬЕВНА 17

ОСОБЕННОСТИ ЕДИНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЛОГА
ЛАПИНА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА, ЕСАУЛКО КОНСТАНТИН АЛЕКСАНДРОВИЧ 20

АНАЛИЗ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
БЕЙДИН ДМИТРИЙ АНДРЕЕВИЧ 23

ФАЛЬСИФИКАЦИЯ СТОЛОВОГО ВИНА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ
КИСЕЛЬ АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА, НИКОЛАЕВА ВАЛЕРИЯ СЕРГЕЕВНА 26

УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ
ЛАНЦОВА НАТАЛИЯ МИХАЙЛОВНА, КВАСНИКОВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА 29

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ В СОСТАВЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ) НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
СЛЕПКОВА ТАТЬЯНА ИГОРЕВНА 32

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕР В СКОРОМ БУДУЩЕМ
КУЛИКОВСКИЙ МИХАИЛ КОНСТАНТИНОВИЧ, ВОЛОДИКОВА ВАЛЕРИЯ АЛЕКСЕЕВНА 36

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ ОАО «ТЫВАМОЛОКО»
МОНГУШ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА, САРЫГЛАР АЙДАНА СИИН-ООЛОВНА 39

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
АБДИЕВА АЛИЕ РЕФАТОВНА 42

РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ
АДЫГЖЫ АЙДЫН ХЕЙМЕР-ООЛОВИЧ 45

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СОЗДАНИИ СТОИМОСТИ
КОЛОТОВКИН АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ 48

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ ГЕРМАНИИ
АЛДУНИНА АННА АНДРЕЕВНА, МОРГУН НИКИТА ВЛАДИСЛАВОВИЧ 52

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ АО «САНАТОРИЙ «АЙ-ПЕТРИ»
ОДАБАШИ РЕСМИХАН МАМЕДОВНА 56

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ
БАШМАЧНИКОВА ЕЛЕНА ВАЛЕНТИНОВНА, НАЗИНА ЕЛЕНА ПАВЛОВНА,
БУТАХИНА ДИАНА РУСЛАНОВНА, КРАВЧЕНКО ЕВГЕНИЯ САРКИСОВНА 60

УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ
ПИЧИ-ООЛ ЕНДАН ВИТАЛЬЕВИЧ 63

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
ОЧУР АРЖААН КИНИШКОПОВИЧ..... 66

ПРОЕКТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ
ОНДАР ЧИНЧИ РОМАНОВНА 69

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ
САЛЧАК БУЯНМАА АЛЕКСЕЕВНА 73

ПРОЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
ЧИКТОЛ ОНЗАГАЙ БУЯНОВНА 76

РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ
КУНИЦКАЯ ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА, ДАНЬКИНА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА,
КЛЕВКОВА АНГЕЛИНА СЕРГЕЕВНА 79

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕЛЯМ НА ПРЕДПРИЯТИИ
ТАМАА АЙГУЛЬ АРТУРОВНА 82

ПРОЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА
ТУВЕН-БАЙЫР АЙДЫС АМИРОВИЧ 86

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК И ЕГО РОЛЬ В СТАБИЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ
СЕВЕК РУСЛАНА МОНГУШОВНА, НАМАТАЙ АРЗЫЛАН МИХАЙЛОВИЧ 89

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ
МОНГУШ ЧИМИТ ВАСИЛЬЕВИЧ..... 92

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА: ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ В РОССИИ
АПАРИНА НАТАЛЬЯ АНДРЕЕВНА..... 96

АНАЛИЗ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ
КУБАНЦЕВА ОЛЬГА ВИКТОРОВНА, ШИБАКОВ МИХАИЛ АРКАДЬЕВИЧ.....101

ПРОГНОЗНЫЙ КУРС АКЦИЙ ОАО «КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ»
ВОЙТОВИЧ ЕКАТЕРИНА РОМАНОВНА, СТАРОСТИНА ВАЛЕРИЯ ЕВГЕНЬЕВНА,
ФИЛИНА АЛЕНА АЛЕКСЕЕВНА 108

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛЕЙ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В НАЦИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ
БУГАЕЦ ЕЛИЗАВЕТА АНДРЕЕВНА, ГРЕКОВА ВИТА АНАТОЛЬЕВНА.....114

РАЗВИТИЕ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА
ДАСАЕВА ИННА НИКОЛАЕВНА 117

ТОРГОВЫЙ СБОР В СИСТЕМЕ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: СУЩНОСТЬ, ПОРЯДОК ВЗИМАНИЯ
ГИЛЬЯНОВА ВАЛЕНТИНА СЕРГЕЕВНА 120

ОСОБЕННОСТИ НДФЛ В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ: НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ПРИ СОВРШЕНИИ ОПЕРАЦИЙ С БИТКОЙНАМИ
УЛЬЧЕНКО ЮЛИЯ ЕВГЕНЬЕВНА 123

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ
ЮХНОВА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА 126

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ
КОНИЩЕВА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА 129

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ
МОНГУШ СНЕЖАНА ШОРААН-ООЛОВНА 135

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ СПК-КОЛХОЗ ИМЕНИ КУЙБЫШЕВА БАЛТАЧЕВСКОГО РАЙОНА
ШАЙХУТДИНОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА, АХМЕТОВА ЭЛЬМИРА РАКИПОВНА, ШАЙХТДИНОВА ГУЛЬНАЗ АЛИКОВНА 139

РОЛЬ НА РЫНКЕ ТРУДА УЗБЕКИСТАНА ПОДГОТОВКИ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАН НЫХ КАДРОВ ДЛЯ ФИЛИАЛОВ ВЫСШИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗАРУБЕЖНЫХ ГОСУДАРСТВ
РАХМОНОВ НОРИМ РАЗЗАКОВИЧ, НАЗАРОВА ХАКИМА МАТЖИТОВНА 143

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ
АХМЕТОВА ЭЛЬМИРА РАКИПОВНА, ВАЛИАХМЕТОВА ВИОЛЕТТА РАМИСОВНА 147

УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДНОЙ РАБОТОЙ В ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ ПРЕДПРИЯТИЯ
КУЖУГЕТ САГЛАШ АЛЬБЕРТОВНА 150

ТЕХНОЛОГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПТОВИКА
НАЗИНА ЕЛЕНА ПАВЛОВНА, МИШУСТИНА ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА, СОБОЛЕВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА 154

НДС В СИСТЕМЕ ФЕДЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВ
КАРАБЛИНОВА АНАСТАСИЯ АНАТОЛЬЕВНА 158

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
ПРОНИНА НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА, МИНАЕВА ОКСАНА ВАСИЛЬЕВНА 161

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ
МОНГУШ О.Н., АДАС Ш.А., ИЛЬЯСОВА М.Г. 165

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА ГОСОБОРОНЗАКАЗ В РОССИИ
ПРОНИНА НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА, БАРАНОВА ЕКАТЕРИНА ЕВГЕНЬЕВНА 168

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТА
ВОРОТЫНЦЕВА АННА ВЕНИАМИНОВНА, ПАВЛЕНКО АЛИНА СЕРГЕЕВНА 171

ЗНАЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ
АДЕЛЬСЕИТОВА ЭЛЬМАЗ БЕКМАМБЕТОВНА, ШРАМКО ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА 174

ВЫСОКОЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ (НА ПРИМЕРЕ РОСИИ И ЯПОНИИ)
ДАСАЕВА ИННА НИКОЛАЕВНА 178

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНДЕКСА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН В СФЕРЕ ТУРИЗМА 2017 ГОДУ
МАКСИМЮК МАКСИМ НИКОЛАЕВИЧ, МАКСИМЮК НАТАЛЬЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА 181

CHARACTERISTIC OF LARGE FIRMS (HOLDINGS, ASSOCIATIONS, CONCERNS, CONSORTIA). FIRMS WITH PARTICIPATION OF STATE AND FOREIGN CAPITAL.
KARATAEV DIDAR DAUTOVICH, DISSENOVA SHAKIRA SLYAMOVNA 185

THE DEVELOPMENT OF MAIN INDICATORS IN INSURANCE INDUSTRY
PELECKIENĖ VALENTINA 190

ANALYSIS ON INJURY COMPENSATION AMONG EU MEMBER STATES
PELECKIENĖ VALENTINA 195

BUSINESS NEGOTIATIONS: LOGICAL PROOF AND ARGUMENTATION
PELECKIS KĘSTUTIS 202

BUSINESS NEGOTIATIONS: SOURCES OF PERSUASIVE IMPACT ON TO THE OPPONENT
PELECKIS KĘSTUTIS 205

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ 209

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ РАССЛЕДОВАНИЯ УБИЙСТВ С РАСЧЛЕНЕНИЕМ ТРУПА
КИСЛИНСКАЯ МАРИЯ ИВАНОВНА 210

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ
БЕЛИКОВ АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВИЧ, ШИДЛОВСКИЙ АЛЕКСАНДР МИХАЙЛОВИЧ 213

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ
АРХИРЕЙСКАЯ ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА 217

ПРОБЛЕМЫ КОДИФИКАЦИИ НОРМ МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСТНОГО ПРАВА
КОСТИЛОВА ЕЛИЗАВЕТА АЛЕКСЕЕВНА, МАЛЬЦЕВА ДАРЬЯ СЕРГЕЕВНА 221

К ВОПРОСУ ДИСКРИМИНАЦИИ ИНВАЛИДОВ В ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ
АНТОНОВА АННА ВАЛЕРЬЕВНА....225

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАГС ГОРОДА МОСКВЫ
КОРАБЕЛЬНИКОВА ЕКАТЕРИНА ОЛЕГОВНА 228

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА ЖИЛИЩЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВЛАСОВА АНАСТАСИЯ ПАВЛОВНА 231

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ
КАЗЬМИН НИКОЛАЙ АНДРЕЕВИЧ 234

НАСЛЕДСТВЕННЫЙ ФОНД В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
КУЗИНА С.В., ЗВОНИКОВА Ю.С., КИРЕЕВА Т.А. 237

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ПРИМЕНЕНИЯ СТАТЬИ 64-1 КОДЕКСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ В ПРАКТИКЕ ПРИРОДООХРАННОЙ ПОЛИЦИИ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
БАГИСОВ НУРЖАН БАБЫРОВИЧ 240

СУДЕБНЫЕ АКТЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НЕПОСРЕДСТВЕННО НА СУДЕБНУЮ ЗАЩИТУ ПРАВ И СВОБОД ЛИЧНОСТИ В ПУБЛИЧНО-ПРАВОВОЙ СФЕРЕ
МАЛЬЦЕВ АНТОН АНДРЕЕВИЧ....245

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ПОРУЧИТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ В ПЕРИОД 19-20 ВЕКОВ
ПАВЛОВА ИРИНА ПЕТРОВНА, СЕКРЕТЁВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА....248

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ НАЗНАЧЕНИЯ И КЛАССИФИКАЦИИ ТЕХНИКО-КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ПРИ РАСКРЫТИИ И РАССЛЕДОВАНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ
АРУТЮНОВ А.С., КОЛИЕВ В.В., ПРОТАСОВ К.В., АФАНАСЬЕВ Е.В. 251

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУТА БАНКРОСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ
ОСИПОВА ЛЮДМИЛА ВАЛЕНТИНОВНА, ЕВСТАФЬЕВ ИЛЬЯ НИКОЛАЕВИЧ 256

ПРИМЕНЕНИЕ ВИНДИКАЦИОННЫХ ИСКОВ ПОСЛЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ МИРОВОГО СОГЛАШЕНИЯ В АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ
СУПРУН СЕРГЕЙ СЕРГЕЕВИЧ 259

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ 264

УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ КЛИЕНТОВ IT-СЕРВИСОМ «СБЕРБАНК ОНЛАЙН»
ФЕДОРОВ МАКСИМ ВЛАДИМИРОВИЧ 265

ЗДОРОВЬЕ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ
НИКОЛАЕВА Н.И., ВАСЕРМАН С.В., БЕЛИСОВА А.А., КРОНШТАТОВА Е.А., МИШЕНЕВА Л.Н. 269

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ 272
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ
РЯБЧЕНКО АЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА....273

РЕШЕНИЕ
о проведении
30.11.2018 г.
XXVI Международной научно-практической конференции

«WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS»

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.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 331.108.2

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ НАБОРА СОТРУДНИКОВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «МОНТЕ-АВО»)

ЛЮТОВА АНАСТАСИЯ ДМИТРИЕВНА
студент, кафедра корпоративного управления
Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС
г. Волгоград

Аннотация: цель статьи заключается в оценке эффективности системы набора персонала в ООО «Монте-АВО». Рассмотрена работа службы Управления человеческими ресурсами в компании ООО «Монте-АВО». Приведены характеристики методов привлечения персонала, используемых в организации. Выделены активные и пассивные методы поиска персонала компании ООО «Монте-АВО». Проведен опрос среди специалистов кадровой службы и выявлены достоинства и недостатки каждого метода. Определены наиболее эффективные методы набора персонала в ООО «Монте-АВО».
Ключевые слова: привлечение и отбор кадров; управления персоналом; кадровой службы; отдела кадров; вакансии; менеджеры по персоналу; пассивный метод поиска персонала; активный метод поиска персонала; служба занятости населения.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF RECRUITMENT SYSTEM (ON THE EXAMPLE OF «MONTE-AVO» LLC)

Lyutova Anastasia

Abstract: the purpose of the article is to assess the effectiveness of the recruitment system in LLC «Monte-AVO». Having considered the work of the Office of Human Resource Services in LLC «Monte-AVO». The characteristics of the methods of attracting personnel used in the organization are given. Highlighted active and passive methods of personnel search of the company LLC «Monte-AVO». A survey was conducted among HR specialists and the advantages and disadvantages of each method were identified. Identified the most effective methods of recruitment in LLC «Monte-AVO».
Keywords: recruitment and selection of personnel; personnel management; personnel services; personnel Department; jobs; HR managers; a passive method of search of the personnel; active method of search of the personnel; the employment service of the population.

Привлечение и отбор кадров является одной из центральных функций управления поскольку именно люди обеспечивают эффективное использование любых видов ресурсов, имеющихся в распоряжении организации, и именно от людей в конечном счете зависит ее экономические показатели и конкурентоспособность. Поиск кадров традиционно рассматривается как функция кадровых служб. Однако эффективный процесс набора и отбора всегда требует участия в нем руководителей тех подразделений, для которых набираются новые работники. Поэтому им необходимо знание основных процедур и принципов, используемых при наборе и отборе кадров, и обладание нужными для этого навыками [1, с. 145].

Стоит сказать, что при несоответствии работников своим должностным обязанностям, при отсутствии необходимых знаний или способностей в конечном счете приводят к тому, что организация теряет свою эффективность. Следовательно, такие не компетентные сотрудники не приведут организацию к успеху. Повышение уровня качества персонала зависит от правильности использования источников привлечения кандидатов, от методов оценки кадров, от обучения выбранного персонала, также это влияет на общую эффективность организации [2, с. 68].

Очевидно, что набор персонала из тех или иных источников или теми или иными методами в первую очередь должен определяться целями и задачами, стоящими перед организацией. Поэтому крайне важна работа квалифицированных специалистов в области управления персоналом в данной организации. Прежде всего работники кадровой службы должны знать и учитывать тактические и стратегические цели организации, возможность профессионального роста каждого сотрудника, а не только требования рабочего места и определенные должностные обязанности, поскольку это является важным условием при подборе персонала [3, с. 102].

Рассматривая организацию ООО «Монте-АВО» в целом и в частности службу Управления человеческими ресурсами, сразу можно сказать одно, работники кадровой службы много работают, ведь основное внимание кадровой службы направлено на реализацию эффективного управления штатными ресурсами предприятия, а численность работающих составляет 2609 человек. ООО «Монте-АВО» работает уже много лет и не просто существует как предприятие, а занимает важное место на международной арене. Это свидетельствует о том, что деятельность кадровой службы эффективна и стабильна.

Целью подбора персонала является своевременное обеспечение Компании персоналом, квалификационные и компетентностные характеристики которого соответствуют Требованиям к должности, в том числе на конкурсной основе. Ежегодно подразделение, ответственное за процесс подбора персонала, совместно с руководителями направлений готовит План подбора персонала на основании анализа факторов и причин выбытия персонала. При возникновении внеплановой вакансии инициатором подбора персонала является руководитель структурного подразделения предприятия. Это говорит о постоянной работе отдела кадров и контроле за численностью и успеваемостью работников.

Все структурные подразделения организации тесно взаимодействуют и находятся в хороших отношениях, это говорит о сплоченности коллектива, которая позволяет продуктивно решать поставленные задачи и возникающие вопросы. Тем самым позволяет избежать отсутствия необходимых рабочих мест и простоя в производстве. Работа с персоналом в ООО «Монте-АВО» осуществляется через кадровую политику, которая включает в себя совокупность принципов, форм и методов сохранения, укрепления и развития кадрового потенциала, создания высококвалифицированного и высокопроизводительного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка.

Анализируя методы привлечения персонала, используемые на предприятии, можно сказать следующее. При появлении вакансии, менеджеры по персоналу начинают рассматривать кандидатов, находящихся уже в составе персонала ООО «Монте-АВО», используя при этом пассивный метод поиска. Информация о новой вакансии реализуется следующим образом:

- информационные стенды организации;
- корпоративные СМИ (сайт, телевидение);
- корпоративная электронная почта;
- списки Управленческого резерва;
- информирование на оперативных совещаниях;
- прямое взаимодействие с привлечением руководителей подразделений для подбора.

Безусловно, преимущество данного метода заключается в удовлетворении потребности как работодателя, так и работника. К преимуществам можно отнести и служебный рост, привязанность к организации, большой стаж, благоприятный социально-психологический климат в организации, низкие затраты привлечения кадров, претендент на должность знаком с организацией и с людьми, уровень

оплаты труда постоянный (претендент со стороны может предъявить более высокие требования по оплате труда), повышение мотивации, кадровая политика открыта и прозрачна, возможность целенаправленного повышения квалификации персонала, отсутствие текучести кадров, рост производительности труда (если перевод на новую должность совпадает с желаниями претендента).

К недостаткам данного метода относится: ограниченные возможности выбора кадров среди имеющихся работников; соперничество, при появлении претендентов на вакантные должности; проявление панибратства при решении деловых вопросов; нежелание отказать в чем-либо сотруднику, имеющему большой стаж работы в данной организации [4, с. 235].

Если по какой-либо причине на требуемую должность невозможно найти сотрудника среди своего персонала, то менеджеры по персоналу прибегают к активному методу. В соответствии с требованиями к должности описывается вакансия и направляется по разным источникам. Начинается привлечение кандидатов из внешних источников:

- информация в СМИ;
- информация на специализированных сайтах о работе;
- взаимодействие с учебными учреждениями;
- взаимодействие с кадровыми агентствами;
- взаимодействие со Службами занятости населения;

Основными преимуществами привлечения персонала извне являются возможность привлечения в организацию новых идей и стратегий решения проблем и возможность выбора среди большего числа кандидатов на рабочее место.

Высокие затраты привлечения кадров, рост текучести кадров, напряженность социально – психологического климата среди давно работающих кадров, риск новичков не устроиться при прохождении испытательного срока, плохое знание политики организации, отсутствие возможностей служебного роста для работников организации – все вышеперечисленное относится к недостаткам активного метода [5, с. 65].

В процессе изучения методов привлечения персонала в ООО «Монте-АВО» был проведен следующий опрос у 30 специалистов кадровой службы. Ниже в таблицах 1 и 2 приведены данные по результатам опроса.

Опрос показал, что наиболее эффективным источником привлечения персонала на предприятии является реклама, представленная на сайте и телевидении от данной организации (табл. 1). Она показывает подробную информацию обо всех событиях, происходящих на предприятии.

Относительно денежных вложений данный источник более затратный, однако по эффективности он наиболее окупаем. Что же касается остальных источников, то их эффективность ниже, хотя каждый из них имеет свои достоинства, так, например, информационные совещания в кратчайшие сроки доводят до руководителей подразделений необходимую информацию, не затрачивая при этом никаких средств, однако, низкая эффективность обуславливается широким кругом обязанностей руководителей. Электронная почта также имеет ограниченный потенциал, так как информация о поступающих вакантных должностях доводится одновременно до руководителей подразделений. Говоря о списке управленческого резерва, то его особенность обуславливается узкой направленностью, поскольку в списке представлены только кадры управленческого состава.

Далее представлен сравнительный анализ внешних источников привлечения персонала (табл. 2). Такие ресурсы, как СМИ и Интернет сайты в большей степени удовлетворяют кадровые потребности предприятия, чем службы занятости населения, они дают возможность привлечения к сотрудничеству более опытных кадров из других субъектов РФ. На втором месте находятся учебные заведения, выпускники которых составляют определенную часть кадров предприятия. Этот источник привлечения персонала на предприятии зарекомендовал себя надежным институтом подготовки специалистов, однако на данном этапе используется не так часто. Затраты минимизированы и связаны с процессом стажировки.

Говоря же о наименее эффективном источнике, можно смело говорить о Службе занятости населения, это связано в большей степени с тем, что на учете организации состоят, как правило, неквалифициро-

ванные кадры. Кадровые агентства являются наиболее затратными, однако возможность найти квалифицированного специалиста велика. Исходя из выше перечисленного долгосрочные отношения с учебными заведениями решают проблему поиска кадров на предприятие, выпуская каждый год новых специалистов.

Таблица 1

Внутренние источники привлечения персонала

Внутренние источники привлечения персонала	Оценка эфективности		Оценка затратности		Оценка скорости	
	Эффективно	Малоэффективно	Дорого	Дешево	Долго	Быстро
Информирование на оперативных совещаниях	18	12	0	30	8	22
Корпоративные СМИ (сайт, телевидение)	23	7	28	2	14	16
Списки Управленческого резерва	21	9	3	27	10	20
Прямое взаимодействие с привлечением руководителей подразделений для подбора	17	13	0	30	7	23
Корпоративная электронная почта	19	11	2	28	13	17
Информационные стенды предприятия стенды предприятия	25	5	4	26	18	12

Таблица 2

Внешние источники привлечения персонала

Внешние источники привлечения персонала	Оценка эффективности		Оценка затратности		Оценка скорости	
	Эффективно	Малоэффективно	Дорого	Дешево	Долго	Быстро
Кадровые агентства	17	13	24	6	11	19
Службы занятости населения	4	26	5	25	24	6
Учебные учреждения	16	14	6	24	13	17
СМИ	18	12	17	13	17	13
Интернет сайты	17	13	12	18	11	19

Подводя итог следует отметить, что продвижение по службе специалистов, уже работающих на предприятии, обходится дешевле. Кроме того, это повышает их заинтересованность, улучшает климат в коллективе и усиливает привязанность работников к фирме. Можно сказать, что если работники верят в то, что степень эффективности их работы повлияет на служебный рост, то они будут заинтересованы в более производительном труде. Возможным недостатком подхода к решению проблемы исключительно за счет внутренних резервов является то, что в организацию не приходят новые люди со свежими взглядами, что может привести к застою. Основными преимуществами привлечения персонала извне являются возможность привлечения в организацию новых идей и стратегий решения проблем, но недостатком является расходы на поиск.

Список литературы

1. Моисеева Е.Г. Управление персоналом. Современные методы и технологии: учебное пособие. — Саратов: Вузовское образование, 2017. — 139 c. [электронный ресурс] — Режим доступа. – URL: http://www.iprbookshop.ru/68732.html (дата обращения 23.10.2018)
2. Нарциссова С.Ю. Кадровая политика торговой организации и элементы повышения эффективности управленческой деятельности: 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Академия МНЭПУ, 2015. — 175 с.
3. Барков С.А. Управление человеческими ресурсами: учебник и практикум для академического бакалавриата. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 183 с.
4. Денисов А.Ф. Отбор и оценка персонала [Текст]: учебно-методическое пособие / А. Ф. Денисов. - Москва: Аспект Пресс. - 2016 – 303 с.
5. Валинуров И. Рекрутинг на 100% [Электронный ресурс] / И. Валинуров. — Электрон. дан. — Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2016. — 208 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/91661. — Загл. с экрана.

© А.Д. Лютова, 2018

УДК 338

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

ТРОФИМОВА ТАТЬЯНА ВИТАЛЬЕВНА

к. э. н., доцент
Нижегородский институт управления – филиал РАНХиГС

Аннотация: В научной статье проведено исследование состояния цифровой экономики в РФ, определены перспективы дальнейшего развития цифровизации экономики и её влияние на уровень жизни населения. В статье рассмотрены не только плюсы, но и минусы реализации цифровой экономики, предложено решение одной из серьезных проблем в реализации цифровой экономики - уровень компетенций кадров.
Ключевые слова: цифровая экономика, информационные технологии, электронное правительство, программа, регион.

THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY AS A KEY FACTOR IN ECONOMIC GROWTH

Trofimova Tatyana Vitalevna

Abstract: In a scientific article, a study of the state of the digital economy in the Russian Federation was conducted, and prospects for the further development of digitalization of the economy and its impact on the standard of living of the population were determined. The article examines not only the advantages, but also the disadvantages of the digital economy, a solution to one of the major problems in the implementation of the digital economy - the level of personnel competence.
Keywords: digital economy, information technology, e-government, program, region.

В современных условиях наблюдается устойчивый рост расширения внедрения информационных технологий в экономическую сферу. С каждым днём всё больше предприятий осуществляют свою деятельность в электронной среде.

Цифровая экономика — система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно — коммуникационных технологий и обмене данными в режиме реального времени. Цифровая экономика открывает множество возможностей для предприятий, позволяя привести к минимальных затратам главные ресурсы, используемые в процессе производства, такие как: время, трудовые ресурсы, денежные ресурсы; дает в перспективе цифровые дивиденты: снижение издержек, экономический рост, повышение качества услуг (в том числе и госуслуг) [2, с.131]. Цифровая экономика затрагивает все основные отрасли: образование, здравоохранение, он-лайн банкинг, «Умные» города, электронное правительство; активно реализуются следующие отраслевые решения: имущественный комплекс; дорожно — транспортный комплекс; лесное хозяйство; сельское хозяйство; инженерные сети.

Однако на сегодняшний день разрыв между возможностями в ИКТ в разных субъектах Российской Федерации составляет от 3% до 65%, что в конечном счете сказывается на уровне жизни населения, которое живёт на территориях этих субъектов. Кроме того, в России остаётся категория

граждан, которые не имеют возможности купить современные средства коммуникации, обучаться работе на компьютере. Поэтому они изначально находятся в неравных условиях по сравнению с иными жителями. В этой связи встаёт вопрос выживания в условиях искусственного интеллекта, когда все больше решений принимается машинами, субъективное принятие решений человеком сводится к минимуму и в будущем будет стремиться к нулю.

Перед государственными органами власти встает вопрос как построить среду опережающего развития в цифровом мире, когда информационные технологии развиваются гораздо большими темпами, чем государственное нормативное регулирование, которое связано с использованием этих технологий.

В 2017 году в Российской Федерации были приняты два базовых документа в сфере развития информационных технологий [1, 4]:

1) Указом Президента России утверждена Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы.

2) Распоряжением Правительства России утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации», определяющая основные цели и задачи государственной политики в данной области [4].

Реализация программы «Цифровая экономика Российской Федерации» позволит сформировать в России информационное пространство с учетом всех потребностей граждан, общества, деловых кругов бизнеса. Данная программа направлена на формирование в России благоприятной правовой среды для применения технологий, наращивание компетенций в этой области, развитие инфраструктуры, обеспечение киберустойчивости и развитие человеческого капитала. Система управления этой программой в первую очередь ориентирована на потребности рынка, то есть бизнес формирует стратегию, формирует контент, также оценивает реализацию программы, а роль государственных органов власти сводится к тому, чтобы утверждать принятые решения на основе коллегиального экспертного мнения.

В рамках реализации программы будут организовываться пилотные правовые проекты, проводиться соответствующие эксперименты по внедрению современных технологий, обеспечение возможности оказания новых цифровых услуг на внутреннем рынке и на экспорт и обеспечение широкополосным доступом в Интернет, развертывание сетей пятого поколения, развитие цифровых платформ и все возможности развития инфраструктуры, которые позволят обществу в полной мере использовать технологии будущего.

Дальнейшее внедрение цифровых технологий может существенно изменить структуру и страхового рынка, будет способствовать дальнейшему вытеснению мелких и средних страховщиков из-за невозможности инвестировать в новые технологии. В конечном счете в плюсе останутся клиенты, так как взаимодействие со страховыми организации будет более удобным, процесс урегулирования убытков более простым, а персонифицированные тарифы будут более привлекательными.

Внедрение технологий цифровой экономики в страховую отрасль – это процесс необратимый. Например, в страховании дальнейшее внедрение приложений приведет к экономии операционных расходов, то есть замена физических каналов дистрибуции на электронные, отказ от услуг посредников. Рутинные операции в дальнейшем будут заменяться искусственным интеллектом, программными продуктами, что повлечет за собой сокращение персонала и приведет к экономии на заработной плате, так как роботы работают без выходных, без больничных и делают всю формализованную работу очень четко.

Например, в зарубежных странах в страховании урожая очень распространены приборы, которые считывают информацию и о вегетации, и о внесении удобрений с помощью дронов, с помощью мониторов. Эти большие объемы генерируемой информации могут обрабатываться, учитываться при расчете и тарифа, и резерва, причем в онлайновом режиме, и делать экономию для страховщика. Или во многих странах распространена практики заключения «Умных контрактов», есть уже технологии диагностики технического состояния автомобиля в онлайновом режиме у IBM, которые заранее предсказывают, какие детали следует заменить. Это тоже исключает возможность ненужных аварий, страховых случаев и тоже экономит средства страховщиков.

Однако, несмотря на то, что информационные технологии являются ключевым фактором про-

гресса, необходимо также выявить основные минусы цифровой экономики:

1. Проблемы обеспечение национальной безопасности и уязвимость информационной безопасности [2, с.32].
2. Проблема занятости, которая сейчас существует с развитием искусственного интеллекта во всем мире, – пока РФ минуло, однако данная проблема до сих пор не решена.
3. Снижение кадрового потенциала.
4. Спад системного мышления. Системное мышление заменяется компьютеризированным, таким образом мышление перерастает в поверхностное и скоростное, вместо комплексно- целевого и причинно - следственного.
5. Снижение уровня креативности персонала, способности к созданию нового.

Одной из серьезных проблем в реализации цифровой экономики остаётся уровень компетенций кадров, в том числе и госслужащих. По статистическим данным за год только 5% государственных служащих проходит обучение, переобучение, что составляет очень маленькую долю от населения страны, в то время, когда более 50% населения используют возможности информационных ресурсов для взаимодействия с государством. Однако на сегодняшний день остается около 10% населения, которые не могут пользоваться современными технологиями. В это связи целесообразно создавать «центры цифрового общества» на базе передовых учебных образовательных заведений региона, это может быть прежде всего педвуз и ведущие школы. В предлагаемых «центрах цифрового общества» студенты и учащиеся сами вместе с учителями и преподавателями будут заниматься донесением информации о том, что предоставляют новые цифровые технологии для населения, и прежде всего целесообразно начать с родителей, бабушек, дедушек. Для более продвинутых пользователей (молодежи) целесообразно создать «цифровые драйв - центры», которые должны одновременно с повышением их уровня и навыков в использовании цифровых технологий решать вопросы технологической безработицы.

Таким образом, используя цифровые технологии, предприятия смогут достичь увеличения производительности труда, уменьшения себестоимости продукции, улучшения качества, ускорения процесса выхода на рынок новых продуктов [6, с.889]. Дальнейшее реализация государственных информационных услуг и по принципу «любой гражданин – любое ведомство, любое время, любое место», приведет к исключению бюрократических барьеров, а роль субъективного фактора при принятии решений будет сведена к минимуму, управленческие решения будут приниматься на основе сбора данных. Однако важнейшей задачей для развития цифровой экономики в России остается определение и устранение законодательных барьеров, а также выстраивание современного законодательства с учетом опыта зарубежных стран.

Список литературы

1. «Индустрия 4.0»: создание цифрового предприятия. Всемирный обзор реализации концепции «Индустрия 4.0» URL: http://www.pwc.ru/ru/technology/assets/global_indust ry2016_rus.pdf.
2. Ломовцева А.В., Трофимова Т.В. Сущность экономической безопасности как экономической категории//Российское предпринимательство-2014 № 14 С. 29-41.
3. Программа Цифровая экономика Российской Федерации – 2024 URL: http://minsvyaz.ru/uploaded/presentations/prezentatsiya-programma-22tsifrovaya-ekonomika-rossiiskoi-federatsii-202422-k-vyistupleniyu-glavyi-minkomsvyazi-rossii-na-konferentsii-tsipr-2017.pdf
4. Стратегия развития цифрового пространства ЕАЭС 2025. URL: http://drussia.ru/wpcontent/uploads/2016/10/strategy.pdf
5. Трофимова Т.В., Ломовцева А.В. Факторы роста предприятий в условиях инновационно-ориентированной экономики//Современные проблемы науки и образования. -2015. -№ 1. -С. 131.
6. Трофимов О.В., Трофимова Т.В. Определение факторов, влияющих на развитие промышленных предприятий / Российский экономический интернет-журнал. 2009. № 4. С. 888-896.

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ЕДИНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЛОГА

ЛАПИНА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА
доцент
ЕСАУЛКО КОНСТАНТИН АЛЕКСАНДРОВИЧ
студент
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.

FEATURES OF A SINGLE AGRICULTURAL TAX

Lapina Elena Nikolaevna,
Esaulko Konstantin Aleksandrovich

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.

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.

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[2].

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[4].

Одним из основных условий введения специального налогового режима для сельскохозяйствен-

ных 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[3].

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.

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 таблице 1 приведен отчет о налоговой базе и структуре начислений по ЕСХН по итогам 2017 года[3].

Таблица 1

Отчет о налоговой базе и структуре начислений по ЕСХН по итогам 2017 года

Показатели	Всего	В т. ч.	
		организации	ИП и КФХ
Сумма доходов	1 548 773 311	1 238 807 622	309 965 689
Сумма расходов	1 390 555 979	1 132 969 841	257 586 138
Налоговая база	206 626 319	149 158 569	57 467 750
Сумма убытка, полученного в предыдущем налоговом периоде	19 291 838	17 232 244	2 059 594
Сумма исчисленного единого с/х налога	11 192 723	7 881 657	3 311 066
Количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по ЕСХН (ед./чел.)	100 673	21 755	78 918
в т. ч.			
Количество налогоплательщиков, представивших нулевую отчетность (ед./чел.)	11 126	1 751	9 375

По состоянию на 1 января 2018 года количество налогоплательщиков, которые представили декларации по ЕСХН, составило 100673 чел., в т. ч. 21,7 тыс. организаций и 78,9 тыс. ИП и КФХ. Также, величина налоговой базы по ЕСХН получилась равна 206,6 млн руб. Сумма исчисленного ЕСХН у индивидуальных предпринимателей и КФХ составила 3,3 млн руб., а у организаций – 7,9 млн руб., что в сумме дало 11,2 млн руб.

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[4].

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. 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).
2. Официальный сайт «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / URL: http://www.consultant.ru/ (23.11.2018).
3. Официальный сайт «Федеральная налоговая служба» » [Электронный ресурс] / URL: https://www.nalog.ru/ (23.11.2018).
4. Астахов, В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебник / В. П. Астахов. – М.: Юрайт, 2016. – 538 с.
5. Толмачев, И. А. Система налогообложения в виде ЕСХН: учебное пособие / И. А. Толмачев. – М.: РОСБУХ, Гросс Медиа, 2016. – 180 с.

УДК 330

АНАЛИЗ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

БЕЙДИН ДМИТРИЙ АНДРЕЕВИЧ

студент
ФГАОУ ВО « Южный федеральный университет»

Аннотация: Роль малого бизнеса в современной экономике очень велика. Становление и развитие бизнеса - одна из важнейших проблем экономики и задач управления. На примере Ростовской области, была выявлена проблема развития малого предпринимательства. Она проявляется в ограниченности ресурсов и во многом зависимы от органов власти.
Ключевые слова: малый бизнес, современная экономика, государство и бизнес, рентабельность, конкуренция.

ANALYSIS OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN THE ROSTOV REGION

Baidin Dmitry Andreevich

Abstract: the role of small business in the modern economy is very Large. The formation and development of business is one of the most important problems of the economy and management tasks. On the example of the Rostov region, the problem of development of small business was revealed. It manifests itself in limited resources and is largely dependent on the authorities.
Key words: small business, modern economy, state and business, profitability, competition.

Актуальность темы обусловлена тем, что роль малого бизнеса в современной экономике очень велика. Без предпринимательства ни развиваться, ни даже функционировать рыночная экономика не способна.

С учетом участившихся проявлений кризисных моментов в мировой и отечественной экономике, государство и бизнес работают в среде, характеризующейся неопределенностью. Управленческие, финансовые, валютные, организационные и другие риски подстерегают руководителей ежедневно, при принятии каждого решения.

В Ростовской области бизнесу сложно без государственной и региональной поддержки приспосабливаться к внешним факторам, влияющим на внутреннюю деятельность. Особенно тяжело малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям, т.е. малому бизнесу. власти.

Целью работы является анализ малого предпринимательства в Ростовской области. Согласно статистическому наблюдению, в Ростовской области подавляющее большинство на рынке занимают микропредприятия (85,9%). Выручка микропредприятий составляет 43% от всего сектора малого предпринимательства. Количество малых предприятий на 01.01.2018г. - 147,1 тыс. ед.[1.с.5].

В силу исторической ориентированности российской экономики на поддержку крупного бизнеса текущий уровень развития МБ в Ростовской области остается низким – доля МБ в валовом внутреннем продукте Ростовской области составляет 20-21% (рисунок 1), в то время как во многих зарубежных странах доля МБ в валовом внутреннем продукте регионов составляет более 50%.

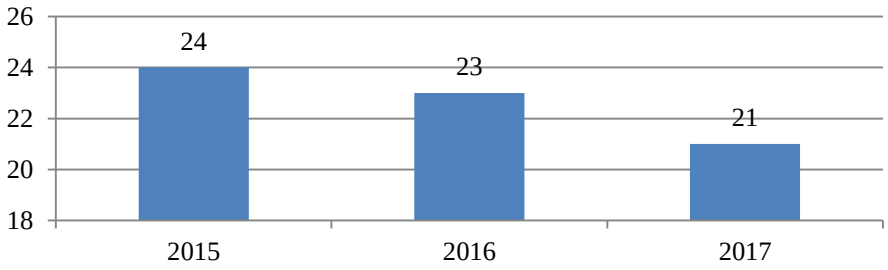


Рис. 1. Динамика доли МБ в ВВП Ростовской области в 2015-2017гг

В связи с массовым закрытием предпринимателей, а также ростом теневой экономики динамика показала отрицательную тенденцию в исследуемом периоде 2015-2017гг. При этом в настоящее время развитие МБ является одним из главных приоритетов государства и Ростовской области.

Доля занятых в секторе МБ в Ростовской области составляет 25% (рисунок 2), тогда как в развитых странах данный показатель колеблется от 35% до 80%.

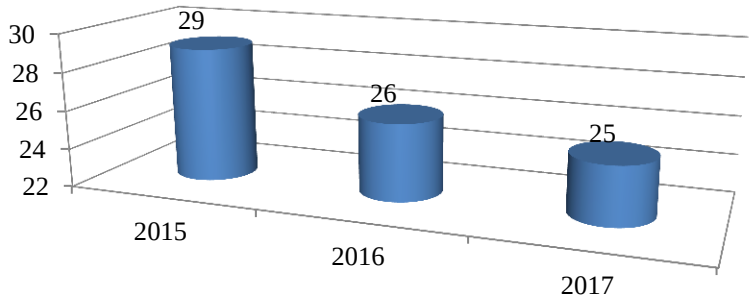


Рис. 2. Динамика доли занятых в МБ в Ростовской области в 2015-2017гг., %

На динамику показателей развития сектора МБ оказывают влияние[1.с.15]:

– финансовая поддержка субъектов МБ;
– организация мероприятий, направленных на увеличение доли закупок отдельных заказчиков у субъектов МБ;
– маркетинговая и информационная поддержка субъектов МБ;
– имущественная поддержка субъектов МБ;
– правовая поддержка субъектов МБ;
– поддержка в области бизнес - образования молодежи.

Что касается предпочтительности работы малых предприятий по секторам экономики, то на 01.01.2018г. сложилась такая структура (рисунок 3).

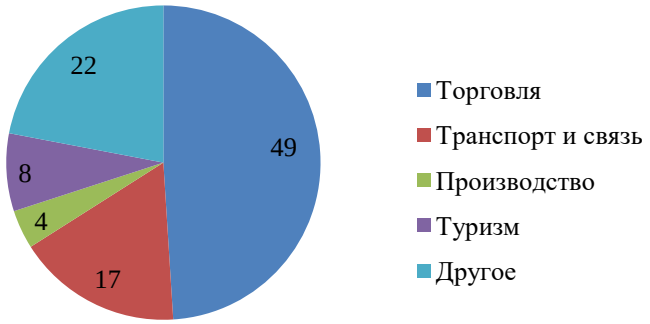


Рис. 3. Структура малого предпринимательства по направлениям деятельности на 01.01.2018г., %

На сегодняшний день, сектор малого предпринимательства Ростовской области работает с учетом многих негативных факторов, влияющих на развитие предприятия и его рентабельность.

По мнению экспертов, с которым сложно не согласиться, основным методическим подходом к решению проблемы государственной системы поддержки малого предпринимательства является модернизация законодательства, а основным инструментом - нормативно-правовой акт.

Также, считаем, что регулирование и поддержка предпринимательской деятельности в Ростовской области должна выполнять следующие задачи:

- обеспечить достаточный уровень занятости;
- защищать здоровье и жизнь граждан;
- охранять окружающую среду;
- поддерживать деятельность предпринимательства;
- организовывать специальные мероприятия, направленные на защиту прав бизнес-сектора.

Таким образом, регулирование и поддержка малого бизнеса заключается, в основном, в разработке эффективной законодательной и нормативной базы, организации специальных органов поддержки, расширении доступа к инновациям, обеспечении полной и своевременной информации, организации обучения предпринимателей в Ростовской области.

Список литературы

1. Лесничая М.А.Оценка эффективности стратегии повышения уровня бюджетной обеспеченности муниципальных образований в условиях экономической дифференциации на основе когнитивного моделирования/ Системный анализ в проектировании и управлении //Сборник научных трудов XXII Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 2018. С. 456-461.
2. Грезина М.А.Инструменты и технологии развития региональной системы ипотечного кредитования в условиях транзитивной экономики/Известия ЮФУ. Технические науки. 2012. № 8 (133). С. 65-71.
3. Лямина М.А. Моделирование системы балльных оценок региона в области ипотечного кредитования на основе индексного метода объединения разномерных показателей./В книге: Искусственный интеллект. Интеллектуальные системы.// ИИ-2007 Материалы Международной научно-технической конференции. 2007. С. 333-335.
4. RazvadovskayaY.V., ShevchenkoI.K., GrezinaM.A.EFLlearnerslearningstyles and their attributes// Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 3 S4. С. 253-260.
5. Лямина М.А. Экономико-математические методы принятия управленческих решений в комплексном развитии системы ипотечного жилищного кредитованиядиссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук// Ростовский государственный экономический университет. Таганрог, 2009
6. Серова Д.С., Лесничая М.А.Анализ и пути решения проблем малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне (на примере Надымского района)//В сборнике: Проблемы автоматизации. Региональное управление. Связь и автоматика (ПАРУСА-2017) Сборник трудов VI Всероссийской научной конференции молодых ученых, аспирантов и студентов. 2017. С. 132-135.
7. Лямина М.А. Воздействие мультипликативного эффекта на баланс инвестиций и сбережений в жилищном секторе//Проблемы управления (Минск). 2008. № 6. С. 69.

УДК 663.258.8

ФАЛЬСИФИКАЦИЯ СТОЛОВОГО ВИНА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

КИСЕЛЬ АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА,
НИКОЛАЕВА ВАЛЕРИЯ СЕРГЕЕВНА
студенты
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Аннотация: Данная статья посвящена проблеме фальсификации столового вина на Российском рынке, в статье рассмотрены причины фальсификации вина и ее виды, а также изложены меры по снижению фальсификации данного продукта на Российском рынке.
Ключевые слова: фальсификация, столовое вино, идентификация, сырье, экономика.

FALSIFICATION OF TABLE WINE IN THE RUSSIAN MARKET

Kisel Anastasiia Andreevna,
Nikolaeva Valeriya Sergeevna

Abstract: This article is devoted to the problem of table wine falsification in the Russian market, the article discusses the causes of wine falsification and its types, as well as sets out measures to reduce the falsification of this product in the Russian market.
Key words: falsification, table wine, identification, raw materials, economy.

Виноградным вином назван продукт, который получают с помощью спиртового брожения виноградного сусла или мезги.

Всем известно, что виноделие является одним из древнейших видов производства на планете. Но его проблема состоит в том, что данный продукт очень широко фальсифицируется с начала его истории. Эта проблема является очень актуальной в наше время, так как появились новые, искусственный способы фальсификации, которые могут угрожать жизни и здоровью граждан и наносить вред.

На сегодняшний день в мире ежегодно производят более 30 млрд. дм^3 вина. Только по последним данным стало известно, что количество фальсификата вина на Российском рынке занимает 55% от общего количества вина, выставляемого на полках в магазинах [8]. Этот показатель отрицательно сказывается не только на экономике предприятий, но и препятствует процветанию Российской экономике в сфере алкогольной промышленности.

Не секрет, что такой вид продовольственных вкусовых товаров как вино столовое один из наиболее часто покупаемых среди Российских потребителей. Необходимо повышать потребительскую грамотность при выборе алкогольной продукции, а именно вина. Именно это послужило толчком для написания данной статьи.

В России фальсификация продукции приняла характер «преступной конкуренции». Научные достижения 20 века и неиссякаемая фантазия граждан породили весьма изобретательных фальсификаторов. Порой подлинник от подделки тяжело отличить не только простому человеку, но и опытному специалисту. В настоящее время мошенники научились подделывать почти все виды идентификационных показателей, что значительно осложнило выявления фальсификатов на российском рынке. При-

чинами такого масштабного мошенничества могут служить отсутствие коммерческого стимула у изготовителей добровольному соблюдению стандартов качества и отсутствие соответствующей законодательной защиты общества от фальсифицированной продукции.

На данный момент на рынке сложилась такая ситуация, что себестоимость производства винодельческой продукции очень высока. Это обусловлено высокой стоимостью основного сырья, трудоемкостью работы с ним и длительностью технологических процессов обработки винного сырья. Кроме того цены на многие вина определяются их происхождением.

По статистическим данным Россия в 2015 году произвела 22,5 млн декалитров виноматериала, а было завезено импортного виноматериала 24,5 млн декалитров. Итого — 47 млн декалитров. Но вина было произведено на 69 млн декалитров [8]. Из этого следует, что 22 миллиона декалитров вина в России были произведены из «воздуха». Безусловно, это было фальсифицированная продукция, сделанная из различных комбинаций концентратов, ароматизаторов и спирта.

Это связано в первую очередь с тем, что на Российском рынке нет достаточного количества натурального сырья, из которого можно было бы производить натуральное вино и удовлетворить спрос потребителя на данную продукцию. После 90-х годов в России многие виноградарские и винодельческие регионы не смогли работать в новых экономических условиях, и отошли от дел. Таким образом, на сегодняшний день Краснодарский край использует лишь половину виноградников от уровня 1985 года, Дагестан — 30%, Ростовская область — 25%. Ежегодно из собранного винограда, в размере 250-290 тыс. тонн, у нас производится 17,5 млн дал, а декларируется 22,5 млн дал [8].

Еще одна причина, по которой виноградные вина являются наиболее часто фальсифицирующим продуктом, это сложность технологического процесса при его производстве, большое количество факторов влияющих на качество вина и невозможность получения сырья с заранее заданными свойствами

Все эти факторы формируют предпосылки для фальсификации вина, как на стадии его производства, так и на стадии реализации готовой продукции. Но для обнаружения фальсификатов на рынке, необходимо сначала узнать какие виды фальсификации вина существуют:

1) Разбавление вин малоценными продуктами или гаализация, например, водой, дешевыми винами, сиропами, экстрактами и др. для увеличения объема;

2) Шаптализация - обработка окисленного вина щелочными агентами, добавление сахара до и/или во время брожения, а также добавление недопустимых сырьевых компонентов в производстве вина [6, с.6];

3) Петиотизация - настаивание или брожение сахарного сиропа на мезге, оставшейся после отделения виноградного сока [6, с. 61];

4) Применение запрещенных консервантов, таких как салициловая кислота, бензойная кислота или других антисептических веществ. Данные средства вводятся в вино для ускорения технологического процесса производства дешевых, легко закисающих вин, а также вин, которые не прошли выдержку и хранение;

5) Окрашивание вина природными или искусственными красителями для маскировки других видов подделки, например, разбавления. Интересно, что синтетический краситель фуксин является ядовитым веществом для организма человека;

6) Ароматизация вин для подделки букета известных вин с помощью химических смесей.

Известно, что фальсификация тесно связана с идентификацией продукта процедура, с помощью которой происходит установление соответствия предоставленной на сертификацию товара требованиям, предъявляемым к данному виду (типу) продукции. Идентификация столового вина определяется по следующим показателям (признакам): органолептические (цвет, вкус, аромат, букет, прозрачность) и физико-химические (определение массовой концентрации сахаров, объемная доля этилового спирта).

Выделяют ассортиментную и качественную идентификации. Таким образом, для ассортиментной идентификации характерно установление соответствия типичности действительных характеристик. А для качественной применяется 10-бальная шкала, в которой поочередности оцениваются показатели: прозрачность, цвет, букет и типичность.

Идентификация объектов является важной процедурой при обнаружении и установлении фаль-

сификации, ведь если требования не отвечают стандартным, то это означает, что продукт был фальсифицирован, то есть является подделкой.

Алкогольный рынок в России регулируется двумя основными законами: ФЗ №171 от 22.11.1995 года и №218-ФЗ. Государство первым делом регулирует производителей, затем продавцов.

На сегодняшний день Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка ведет ожесточенную борьбу по снижению фальсифицированной винодельческой продукцией на прилавках в магазинах. В 2017 г. Введение такой системы как ЕГАИС (Единая государственная автоматизированная информационная система) позволила снизить долю теневого рынка, ведь данная система позволяет проследить весь путь алкогольной продукции от производителя до потребителя.

Особое внимание рынок вина уделяет упаковке, а также к содержащейся на ней информации – маркировке. Внимательное изучение полноты информации, представленной на бутылке (маркировочный метод) позволяет выявить фальсификацию Российскому потребителю. Необходимо, чтобы потребитель внимательно изучил этикетку, контрэтикетку и кольеретку и обратил внимание на полноту указанной информации. Отсутствие какого-либо показателя в маркировке может указывать на то, что продукт фальсифицирован.

Необходимо защищать граждан от информационной фальсификации, они имеют право знать, что они покупают. России необходим техрегламент, который бы четко разграничивал вина натуральные и ненатуральные и обязывал производителя указывать состав продукта на этикетке.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что в первую очередь России необходима долгосрочная программа, включающая в себя развитие винодельческих районов, так каких как Краснодарский край, Ростовская область и другие, которые могли бы обеспечивать данную промышленную отрасль доброкачественным сырьем в достаточном количестве. Необходимо поддерживать отечественного производителя на правительственном уровне, а для импортного виноматериала ужесточить таможенную пошлину.

Список литературы

1. Технический регламент Таможенного союза, ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» [Электронный ресурс]- от 9.12.2011 N 880 – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/
2. Федеральный закон «О техническом регулировании» [Электронный ресурс]- от 27.12.2002 N 184-ФЗ (ред. от 29.07.2017) – Режим доступа: http://www.consultant.ru/
3. Постановление Госстандарта РФ «Об утверждении Правил по проведению сертификации в Российской Федерации» [Электронный ресурс]- от 10.05.2000 г. N 26 – Режим доступа: http://base.garant.ru/
4. Межгосударственный стандарт, ГОСТ 32030-2013, Вина столовые и столовые виноматериалы, Общие технические условия [Текст] – от 01.07.2014 N 43
5. Национальный стандарт РФ, ГОСТ Р 51074-2003, Продукты пищевые, Информация для потребителя, Общие требования [Текст] – от 29.12.2003 № 401-ст. – 20 стр.
6. Дмитриченко М.И., Экспертиза качества и обнаружение фальсификации продовольственных товаров [Текст]. – СПБ.: Питер, 2003. – 160 с.
7. Позняковский В.М., Экспертиза напитков [Текст]/Помозова В.А., Киселева Т.Ф., Пермякова Л.В.// - Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1999. – 334 с.
8. [Электронный ресурс]- Режим доступа: https://yablor.ru/blogs/bolee-polovini-spirtnogo-v-strane-falsifikat/

© А.А. Кисель, В.С. Николаева, 2018

УДК 330

УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ЛАНЦОВА НАТАЛИЯ МИХАЙЛОВНА
к.э.н., доцент кафедры Экономики в энергетике и промышленности
КВАСНИКОВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА
студентка II курса магистратурыпо профилю «бухгалтерский учет, аудит, налоговый консалтинг»
кафедры Экономики в энергетике и промышленности
ФГБОУ ВО «НИУ«МЭИ»
г. Москва, Россия

Аннотация: в статье анализируется учет денежных средств на предприятии, изложен учет денежных средств в кассе, так же рассмотрен учет денежных средств в банк
Ключевые слова: денежные средства, денежные потоки.

THE ACCOUNTING OF MONEY RESOURCES AT COMPANY

Lantsova Natalya Mikhailovna,
Kvasnikova Yulia Sergeevna

Abstract: The article analyzes the accounting of money resources at the company.The accounting of money resources was explained in cash department, also was considered The accounting of money resources at the bank.
Keywords: money, cash flow.

Общеизвестно, что правильная организация учета денежных средств имеет огромное практическое значение для различных расчетов, денежного обращения на любом предприятии и ее рассмотрение своевременно и важно в любой экономической ситуации.

Экономический субъект в процессе хозяйственной деятельности выступает в экономические взаимоотношения с другими предприятиями – юридическими лицами, а также с физическими лицами. При этом расчеты между юридическими лицами, а также между юридическими и физическими лицами осуществляется путем безналичных и наличных расчетов.

В современной рыночной экономике денежные средства образуют основу расчетов всех хозяйственных операций и действий. Деньги - особый товар, стихийно выделившийся из товарного мира для осуществления роли всеобщего эквивалента. Они являются самостоятельной формой меновой стоимости всех других товаров, обеспечивающей связь товаропроизводителей в условиях общественного разделения труда[1].

Денежные средства предприятия могут находиться в кассе (счет 50 «Касса»), на расчетных счетах в банках (счет 51 «Расчетные счета»), на валютных счетах в банках (счет 52 «Валютные счета»), на специальных счетах в банках (счет 55 «Специальные счета в банках»). Они могут быть зафиксированы в денежных документах (счет 50 «Касса»), находиться в пути (счет 57 «Переводы в пути»). Кроме того, они могут числиться в составе резервов под обесценение вложений в ценные бумаги (счет 59 «Резервы под обесценение ценных бумаг»).

Денежные средства - это средства, которые быстро и легко преобразуются в любые другие ма-

териальные ценности и потому служат показателем их ликвидности.

Безусловно, все организации, должны хранить свободные денежные средства в учреждениях банков, а для осуществления расчетов наличными денежными средствами. Каждое предприятие обязано иметь кассу, которая представляет собой специально оборудованное и изолированное помещение.

Информация о движении денежных средств предприятия дает пользователям финансовой отчетности базу для оценки способности предприятия привлекать и применять денежные средства.

Правильная организация учета денежных средств имеет огромное практическое значение для различных расчетов, денежного обращения на любом предприятии и ее рассмотрение своевременно и важно в любой экономической ситуации.

Авторы статьи предприняли собственную попытку внести некоторые элементы новизны в данный вопрос, которые заключаются в: а) уточнения и корректировки понятия денежного потока; б) подготовки обновленной классификации денежных потоков на предприятии, имеющей практическую востребованность.

Так, по мнению И.А. Бланка непрерывное движение денежных средств принято считать денежными потоками.

Денежными потоками называются платежи организации и поступления в организацию денежных средств и денежных эквивалентов, а также остатки средств и денежных эквивалентов на начало и на конец отчетного периода.

Эффективное управление денежными потоками позволяет снизить потребность в капитале, ускорить обороты, а также выявить финансовые резервы внутри предприятия и тем самым снизить объемы внешних займов.

Отчет о движении денежных средств, виды денежных потоков разделяют на 3 основные категории: 1)основная деятельность; 2)инвестиционная деятельность; 3)финансовая деятельность[4].

Охарактеризуем различия составления отчета о движении денежных средств в соответствии российскими и международными стандартами учета.

В соответствии с требованиями российских нормативных актов отчет о движении денежных средств формируется на основе информации, обобщаемой на бухгалтерских счетах кассы, расчетных счетах, валютных счетах и специальных счетах в банке. Основная характеристика при составлении отчета – ликвидность.

В международных стандартах концепция денежного капитала представлена шире - в виде денежных средств и денежных эквивалентов, т.е. при составлении отчета кроме ликвидности учитываются временно свободные деньги, направленные в финансовые доходные инструменты.

В российской практике используется прямой метод составления отчета о движении денежных средств, тогда как в международной практике отчет составляется чаще по косвенному методу.

Особенности прямого и косвенного метода сгруппированы ниже в таблице

Таблица 1

Характеристики и показатели прямого и косвенного метода составления отчета о движении денежных средств

Прямой метод	Косвенный метод
- позволяет раскрыть информацию об основных видах денежных поступлен- пй и платежей; - показатели по основной деятельности: - а) денежные средства, полученные от покупателей; б) - денежные средства, выплаченные поставщикам; в) -другие денежные средства(аренда, зарплата)	- чистая прибыль (убыток) корректируется с учетом результатов начисленных денежных поступлений, а также статей доходов, связанных с поступлением(выбытием) денежных средств по инвестиционной и финансовой деятельности. - показатели по основной деятельности:а) - чистая прибыль; б)- амортизация; в) - - увеличение или уменьшение запасов; г)- - увеличение или уменьшение дебиторской задолженности; д)- увеличение или уменьшение кредиторской задолженности;

Денежные средства находятся в кассе в виде наличных денег и денежных документов, на счетах в банках, выставленных аккредитивах, чековых книгах. С помощью денежных средств производятся расчеты с поставщиками за приобретённые у них товарно-материальные ценности, с покупателями – за купленные ими товары, продукцию, с заказчиками – за выполненные работы и оказанные услуги, с другими юридическими и физическими лицами - по различным хозяйственным операциям.

Организации должны хранить свободные денежные средства на банковских счетах в банках. Расчеты по своим обязательствам организации производят, как правило, в безналичном порядке через банки. Наличные денежные средства организация может хранить в кассе в пределах установленного лимита. Они предназначены для осуществления текущих расходов организации.

В настоящее время на разных уровнях обсуждается вопрос о перспективах функционирования наличных денег и эффективности их использования [3]. Бабаев Ю.А., Бочаров В.В. Бланк И.А.считают, что в ближайшем времени наличные деньги будут заменены электронными, что снизит риски краж, подделок, негативные явления в финансовой сфере [2].

Полученные результаты могут быть использованы в текущей и перспективной политике по управлению денежными средствами на предприятии.

В теме исследования « Учет денежных средств на предприятии» был проведен научный обзор литературы таких авторов как: Березина В.М., Васильева М.В., Солдатова Л.И.

Список литературы

1. Бабаева Ю.А. Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. ЮНИТИ-ДАНА,2018.-611 с.
2. Березина В.М. Электронные расчеты банков.//Банковское дело,2016. №8. с. 4-8.
3. Васильева М.В. Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: Сборник студенческих работ/Отв. Редактор., доц. Васильева М.В. – М.: Студенческая наука 2017.- 643с
4. Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Анализ эффективности использования денежных средств 2016

УДК 338.45:338.49

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ В СОСТАВЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ) НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

СЛЕПКОВА ТАТЬЯНА ИГОРЕВНА
аспирант кафедры Менеджмент и инновации
Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет

Аннотация: статья посвящена роли инженерной инфраструктуры в деятельности индустриальных парков. В настоящее время становится очевидным, что количество индустриальных парков, обеспеченных полноценной инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой, невелика даже среди членов Ассоциации индустриальных парков. Данное положение дел является плачевным, т.к. инженерные сети играют важную институциональную (посредническую) роль, так как одними из условий эффективности развития региональной (территориально локализованной) экономической системы выступают фактор организации взаимодействия агентов, а также форма институциональных ограничений.
Ключевые слова: инженерная инфраструктура, индустриальный парк, транспортная инфраструктура, социальная инфраструктура, региональная экономика.

DEVELOPMENT MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES (OPERATING IN THE INDUSTRIAL PARKS) THROUGH THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL INFRASTRUCTURE

Slepkova Tatyana Igorevna

Annotation: the article is devoted to the role of engineering infrastructure in the activities of industrial parks. At present, it becomes obvious that the number of industrial parks, provided with full engineering, transport and social infrastructure, is small even among the members of the Association of industrial parks. This state of Affairs is deplorable, because. engineering networks play an important institutional (intermediary) role, as one of the conditions for the effective development of a regional (geographically localized) economic system is the factor of the organization of interaction of agents, as well as the form of institutional constraints.
Keywords: engineering infrastructure, industrial Park, transport infrastructure, social infrastructure, regional economy.

Промышленная инфраструктура индустриального парка играет ключевую роль в развитии производства, а правильно организованная промышленная инфраструктура индустриального парка [3] напрямую отражается на развитии производства и как следствие – способствует экономическому развитию индустриального парка и росту промышленности в этом регионе. Поэтому промышленной ин-

фраструктуре индустриального парка необходимо уделять особое внимание в ходе создания и функционирования работы индустриального парка.

В Российской Федерации не сложилось целостного определения инфраструктуры, аналогичного американскому определению (public works – «общественные службы и сооружения»). Имеют место различные подходы к определению данного термина.

Из-за отсутствия единого подхода к определению инфраструктуры стоит рассматривать ее аспекты по отдельным отраслям:

- транспортная инфраструктура;
- инженерная инфраструктура, в том числе коммунальное хозяйство;
- жилищная инфраструктура;
- социальная инфраструктура.

По отношению [4] к индустриальным паркам следует выделять также такой вид инфраструктуры как промышленная инфраструктура, объединяющая в себе признаки транспортной и инженерной и являющаяся основой для обеспечения производственного процесса.

Промышленная инфраструктура индустриального парка – обеспечивается подразделениями, обслуживающими производство, например:

- инструментальное хозяйство, которое служит для обеспечения объекта необходимыми инструментами, оснасткой, а также отвечает за их использование, хранение и ремонт. Инструментальное хозяйство может быть весьма разнообразным, оно определяется типом производства, а также видом изготавливаемой продукции.
- ремонтное хозяйство служит для обеспечения безостановочной эксплуатации оборудования.
- материально-техническое оснащение необходимо для обеспечения предприятия необходимыми материалами в зависимости от его потребностей. Это могут быть материалы для [1] производства и технические ресурсы.
- транспортная инфраструктура, обеспечивающая обслуживание индустриального парка транспортными возможностями для перемещения того или иного груза в рамках производственной работы.
- инфраструктура, обеспечивающая индустриальный парк электроснабжением, тепло- и газоснабжением, системами водопровода и канализации.
- информационное обеспечение, [7] в современных реалиях роль информационных технологий сложно переоценить, именно они способствую совершенствованию процесса обмена результатами проводимой работы и информацией в ходе ее проведения. Информационные технологии стремительно развиваются и уже сейчас можно говорить об успешности индустриального парка с точки зрения внедрения и освоения новых технологий.

Промышленная инфраструктура, включающая: инженерную, транспортную инфраструктуры, инструментальное, ремонтное хозяйство, материально-техническое оснащение и информационное обеспечение дает возможность развития на ее основе социальной инфраструктуры.

Таким образом, в данном исследовании под промышленной инфраструктурой понимается совокупность объектов обеспечения связи, культурных, социально – бытовых нужд работников, а также транспортные сети и инженерное оборудование [1].

В нынешних условиях необходимо соответствовать требованиям инвесторов: в рамках максимально коротких сроков реализовать максимально готовый продукт [9].

При этом под максимально готовым продуктом понимается индустриальный парк, оснащенный всеми видами промышленной инфраструктуры в необходимом и достаточном объеме. Поэтому создание индустриальных парков с комплексом сетей, коммуникаций и развитой транспортной системой, достаточным информационным и материально-техническим оснащением – тренд ближайшего десятилетия [4].

В ряде случаев девелоперы, развивая индустриальные парки, игнорируют факторы привлекательности региона с точки зрения инвестиций; уровня развития дорожной коммуникационной сети; наличия производственного сырья, трудовых и материальных ресурсов. Только в единичных случаях отечественные промышленные парки кроме необходимой инфраструктуры предоставляют различные услуги будущим резидентам. А это, как показывает опыт, повышает инвестиционную привлекательность парка.

Сегодня выделяют достаточное число сформированных методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Основным вопросом в оценке привлекательности считается то, что само определение «привлекательность» практически не установлено, поэтому все известные методики отличаются конкретной направленностью в оценивании тех или других аспектов привлекательности предприятия. Поэтому, первостепенным становится понятие «инвестиционная привлекательность», как главного показателя условий привлечения потенциальных стейкхолдеров. Повышение инвестиционной привлекательности стейкхолдеров индустриального парка прямо пропорционально повышению инвестиционной привлекательности индустриального парка в целом.

Идея о том, что успехи развития территорий зависят от инфраструктурных элементов и локальной концентрации производств, не нова. Причем в качестве специализированных отраслевых производств, концентрирующихся на ограниченной территории, как правило, декларируются высокотехнологичные обрабатывающие производства.

Акцент на географической близости лишь подтверждает важность социальных и культурных факторов. Необходимо отметить существование моделей, основанных на «чистом», геометрически понимаемом пространстве. Хронологически абстрактная географическая модель локальных взаимодействий, в основе которой лежали такие характеристики, как удаленность от центра и площадь, была предложена Иоганном Генрихом фон Тюненом в 1826 г., ранее идеи индустриального дистрикта, сформулированной Альфредом Маршаллом. Существование транспортных издержек приводит к тому, что производство размещается кольцами вокруг некоего центра. Интерпретация экономического пространства в виде абстрактной модели позволяет активно использовать математический аппарат.

В России наиболее популярные инфраструктурные решения, связанные с концентрацией обрабатывающих инновационных производств, принимали вид территориально-производственных комплексов, технопарков, технополисов, особых экономических зон. Несмотря на то, что наиболее успешные и устойчивое территориально-производственные образования современной России связаны с сырьевым сектором.

Отметим лишь, что сосредоточиваясь на инфраструктурных (транспортно-материальных) функциях индустриальных парков, не следует забывать, что они играют и важную институциональную (посредническую) роль, так как одними из условий эффективности развития региональной (территориально локализованной) экономической системы выступают фактор организации взаимодействия агентов, а также форма институциональных ограничений.

Список литературы

1. Слепкова Т.И. Тенденции развития индустриальных (промышленных) парков в России // Экономика и предпринимательство, 2017г. № 8-3 (85-3). С. 607-614.
2. Зайнашева Ю.В., Блиева И.А., Пилюгина М.А. Система устойчивого развития территориального инвестиционно- строительного комплекса// Научное сообщество студентов. Междисциплинарные исследования. 2017. С. 8-13.
3. Слепкова Т.И., Веселкова Д.А. Применение инструментария компьютерного инжиниринга в организации строительного производства// Международный студенческий научный вестник. 2016. № 3-2. С. 253-254.
4. Нарежная Т.К., Крылова М.И, Анохина Д.Г. Техническое регулирование, как рычаг управления качеством в строительстве// Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-3 (59-3) С. 617-620
5. Нарежная Т.К., Штейн Е.М. Использование рейтингов привлекательности городской среды проживания для обоснования развития территории. //Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-2. С. 204-209.
6. Слепкова Т.И. Тенденции развития индустриальных (промышленных) парков в России// Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-3. С. 607-614.
7. Зайнашева Ю.В. Территориальное планирование в системе землепользования// EUROPEAN RESEARCH. 2017. №3. С. 215-218.

8. Елецкая С. С. Управление процессом формирования технологических платформ как эффективного инструмента инновационного развития регионов диссертация ... кандидата экономических наук Орел 2012,174 с.

9. Ковалев А.В., Основные типы и инструменты развития промышленных парков в региональной экономике России, кандидатская диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Краснодар , 2015 год, С.141

10. А.А. Гугля Стейкхолдерский подход к обеспечению устойчивого развития бизнеса/ А. А. Гугля// Вестник НГИЭИ- 2015-№3 (46) - С. 33-37

УДК 657.9

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕР В СКОРОМ БУДУЩЕМ

КУЛИКОВСКИЙ МИХАИЛ КОНСТАНТИНОВИЧ,
ВОЛОДИКОВА ВАЛЕРИЯ АЛЕКСЕЕВНА
студенты
Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

Аннотация: в статьи рассматривается профессию бухгалтер, как ключевое звено в системе организации, разобраны многие нюансы по облегчению и упрощению ведения учета, дана оценка востребованности профессии в будущем.
Ключевые слова: бухгалтер, бухгалтерский учет, учет, востребованная профессия, ПБУ, новые технологии.

С самого детства нам твердят, что все профессии важны и нужны, нам говорят, что нет тех, кого можно заменить. По исследованиям Британских ученых, примерно за каждые 10 лет исчезают порядка 5000 профессий, но на смену им приходят примерно столько же.[4] В пятницу, 23 сентября 2016 года, на Московском финансовом форуме заместитель министра финансов России Татьяна Нестеренко заявила следующее: “Такая профессия как бухгалтер будет постепенно уходить с рынка в связи с разработкой и появлением новых технологий.” Пока Минфин пытается предсказывать будущее, выдавая желаемое за действительное, попытаемся разобраться, а так ли это на самом деле, и возможно ли, что профессия бухгалтер выйдет из строя.

В 1998 году в России была принята программа реформирования бухгалтерского учёта в соответствии с мировыми стандартами финансовой отчётности (МСФО). Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29 июля 1998 года №34н (ред. 24.12.10 года) было введено «Положение по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Российской Федерации».

Обратимся к российским положениям по бухгалтерскому учету. На данный момент существует 24 действующих положения по бухгалтерскому учёту (таблица 1), также есть четыре проекта будущих ПБУ.

Истинные причины, на основании которых возможно понять повышенный интерес к МСФО в России в настоящее время, не однозначны. При этом ведущая из причин перехода на МСФО - это недостаток притока инвестиций в Российскую Федерацию из-за отсутствия достоверной информации об истинном финансовом положении и финансовых результатах организации. Мы знаем, что Российская Федерация в данный момент проводит очень активную инвестиционную политику[2] и намерена проводить её и дальше, для повышения притока инвестиций в государство[3].

Для начала разберемся, кто такой бухгалтер, и что значит быть бухгалтером. Существует множество различных определений и понятий, но все они сводятся к одному. Бухгалтер – это должностное лицо компании, организации либо предприятия, наделенное определенными правами и обязанностями в области учета и контроля. Учет, в наиболее общем виде, это система, регистрирующая и отражающая информацию о совершаемых явлениях и фактах хозяйственной жизни. Учет в организации бывает нескольких видов, каждый из которых отличается составом отражаемых явлений, назначением и способами осуществления. Система учета состоит из бухгалтерского, статического, оперативного и налогового учета. Целью учета является предоставление данных, которые необходимы для составления финансовой отчетности (финансовых документов) предприятия. Учет имеет определенные правила и

принципы его составления, а так же носит обязательный характер. Бухгалтер, считается, одним из важных людей организации, который зачастую “везет” на себе всё. Одним словом, это счетовод, без которого организация не может существовать. Однако, если это такая сложная и высоко статусная профессия, от которой многое зависит, то почему Министерство финансов считает, что ей пора уходить? Разберем обе стороны медали и попытаемся разобраться в этом.

Таблица 1

Действующие ПБУ

№	Название
ПБУ 1/2008	«Учётная политика организации»
ПБУ 2/2008	«Учет договоров строительного подряда»
ПБУ 3/2006	«Учёт активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте»
ПБУ 4/1999	«Бухгалтерская отчётность организации»
ПБУ 5/2001	«Учёт материально-производственных запасов»
ПБУ 6/2001	«Учёт основных средств»
ПБУ 7/1998	«События после отчётной даты»
ПБУ 8/2010	«Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы»
ПБУ 9/1999	«Доходы организации»
ПБУ 10/1999	«Расходы организации»
ПБУ 11/2008	«Информация о связанных сторонах»
ПБУ 12/2010	«Информация по сегментам»
ПБУ 13/2000	«Учёт государственной помощи»
ПБУ 14/2007	«Учёт нематериальных активов»
ПБУ 15/2008	«Учет расходов по займам и кредитам»
ПБУ 16/2002	«Информация по прекращаемой деятельности»
ПБУ 17/2002	«Учёт расходов на научно-исследовательские, опытноконструкторские и технологические работы»
ПБУ 18/2002	«Учёт расчетов по налогу на прибыль организаций»
ПБУ 19/2002	«Учёт финансовых вложений»
ПБУ 20/2003	«Информация об участии в совместной деятельности»
ПБУ 21/2008	«Изменения оценочных значений»
ПБУ 22/2010	«Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности»
ПБУ 23/2011	«Отчет о движении денежных средств»
ПБУ 24/2011	«Учет затрат на освоение природных ресурсов»

В настоящее время, выделяют несколько причин возможной “смерти” профессии, которые тесно взаимодействуют. Во-первых, это автоматизация, что является основной угрозой для многих профессий и не только бухгалтерского учета. Во-вторых, упрощение ведения самого учета.

Следует начать с того, что подобные прогнозы исходят от футурологов, то есть людей, у которых профессия – фантазировать насчет будущего. По статистике, те данные, которые выдвигают футурологи, очень часто не сбываются, а сами футурологи очень часто ошибаются, поэтому стоит прибегнуть

к доводам не футурологов, а реальных бухгалтеров и статистике.

Главной угрозой для многих профессий была, есть и будет автоматизация. Все обновляется, разрабатываются новые технологии, вводятся инновации. Ещё до появления калькулятора у бухгалтеров был изнурительный ручной труд, в помощь себе они использовали счёты, такая рамка, внутри которой спицы с костяшками. Сегодня компьютерная программа за долю секунды сводит баланс. И, казалось бы, если все так просто, то зачем нужен бухгалтер, если ввести данные под силу и ребенку? Ответ этому, конечно же, есть. Во-первых, не о какой автоматизации и речи быть не может, любому компьютеру, в любую программу данные нужно вводить собственноручно, при этом нужно смотреть за грамотностью ввода. Во-вторых, никто ещё не спрограммировал настолько масштабную программу, которая смогла бы учитывать абсолютно все данные, составлять отчеты. Программу, в которую будет заложена все база, на которой ориентируется учет предприятия. В-третьих, постоянное обновление требований к учету, и различия учета некоторых государств, не дадут этой программе долго существовать.

Исходя из всего этого, можно подвести итог. В теории, этой программе имеет место быть, и она значительно облегчила бы труд многих бухгалтеров, но масштаб этой программы должен быть настолько большим, что даже сложно представить. На данный момент никто не будет её программировать такой, которой она должна быть, если она даже будет сделана, её вес будет настолько велик, что на обычный стационарный компьютер она вряд ли поместиться, также стоит учитывать её стоимость. Непосильный труд требует большой оплаты. Это означает, что угроза автоматизации не страшна для бухгалтера. Также, стоит учесть во внимание, что учет во многих государствах отличается, а значит для каждой страны нужно было бы создавать программу с отличиями от программ созданных для других государств, подстраивая её под определённую страну.

Менее актуальной, но также одной из значимых причин является упрощение ведения учета организации. Как бы не так. А если посмотреть по статистике, когда в последний раз было то самое упрощение? На практике вместо упрощения мы видим только усложнения. Ладно, пусть не усложнения, а отсутствие изменений, просто стабильность. Многие бухгалтера надеются и ждут этого, а стабильности как не было, так и нет.

Итак, какой из всего этого можно сделать вывод? Если не будет бухгалтера, то не будет учета. Если не будет учета, то не будет компании. Ни одно программное обеспечение и сервис не справятся с автоматизацией, без контроля со стороны, а его создание очень трудоемко и включает огромные затраты. Малый бизнес никогда бы не смог перейти на автоматизированный учет, не хватало бы средств на это, а даже если бы и хватало, то кому-нибудь все равно пришлось бы вручную вводить исходные данные. А это значит, что такая профессия как бухгалтер была, есть и будет оставаться востребованной ещё долго.

Список литературы

1. Володикова В.А., Куликовский М.К., Костина О.И. Экономические друзья России или с кем выгодно развивать бизнес // Актуальные проблемы развития финансового сектора материалы V Международной научно-практической конференции. 2017. С. 75-83.
2. Куликовский М.К., Володикова В.А., Костина О.И. Инвестиционная привлекательность Калужской области в мировом пространстве // Актуальные проблемы развития финансового сектора материалы V Международной научно-практической конференции. 2017. С. 327-335.
3. Куликовский М.К. Оценка влияния структурных различий в демографических процессах для формирования трудового потенциала как основы национальной безопасности России // Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Тамбов, 2018. С. 151-159. [эл. текст] https://elibrary.ru/item.asp?id=35636335 (Дата обращения 09.11.2018)

УДК 330

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ ОАО «ТЫВАМОЛОКО»

МОНГУШ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА
к.э.н.доцент
САРЫГЛАР АЙДАНА СИИН-ООЛОВНА
студент
ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет

Аннотация: Важнейшим источником роста эффективности производства является постоянное повышение технического уровня и качества выпускаемой продукции. В настоящее время, время рыночной экономики, на рынке складывается ситуация жесточайшей конкуренции и следовательно потребитель становится более разборчивым в выборе товаров. В связи с этим любой фирме необходимо зарекомендовать себя на рынке как производителя качественной и доступной продукции. Но также зарекомендованное имя фирмы может быть уничтожено одним её неверным шагом - снижением качества выпускаемых товаров, в этом случае потребитель производит выбор продукции конкурентной фирмы.
Ключевые слова: качество, продукция, косвенные показатели, задача анализа, аспекты продукции.

ANALYSIS OF THE QUALITY OF PRODUCTS MANUFACTURED BY TYVAMOLOKO OJSC

Mongush Olga Nikolaevna,
Saryglar Aidana Siin-oolovna

Abstract: the most Important source of production efficiency growth is a constant increase in the technical level and quality of products. Currently, the time of the market economy, the market is a situation of fierce competition and therefore the consumer becomes more legible in the selection of goods. In this regard, any company must establish itself in the market as a manufacturer of quality and affordable products. But also the proved name of firm can be destroyed by one its wrong step - decrease in quality of the let-out goods, in this case the consumer makes a choice of production of competitive firm.
Keywords: quality, products, indirect indicators, the task of analysis, product aspects.

Качество продукции-понятие, которое характеризует параметрические, эксплуатационные, потребительские, технологические, дизайнерские свойства изделия, уровень его стандартизации и унификации, надежность и долговечность. Количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, составляющих ее качество, называется показателем качества. Так различают обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества продукции. 1.Обобщающие показатели характеризуют качество всей произведенной продукции независимо от ее вида и назначения: удельный вес новой продукции в общем ее выпуске; удельный вес продукции высшей категории качества; средневзвешенный балл продукции; средний коэффициент сортности; удельный вес аттестованной и неаттестованной продукции; удельный вес сертифицированной продукции; удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам; удельный вес экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны. 2.Индивидуальные (единичные) показатели качества продукции характеризуют одно из ее свойств: полезность (жирность молока, зольность угля, содержание железа в руде,

содержание белка в продуктах питания); надежность (долговечность, безотказность в работе); технологичность, т.е. эффективность конструкторских и технологических решений (трудоемкость, энергоемкость); эстетичность изделий. 3.Косвенные показатели - это штрафы за некачественную продукцию, объем и удельный вес забракованной продукции, удельный вес за рекламированной продукции, потери от брака и др. Анализ качества продукции должен решать следующие задачи: Первая задача анализа - изучить динамику перечисленных показателей, выполнение плана по их уровню, причины их изменения и дать оценку выполнения плана по уровню качества продукции. Средний коэффициент сортности можно определить двумя способами: отношением количества продукции I сорта к общему количеству; отношением стоимости продукции всех сортов к возможной стоимости продукции I сорта: Ксорт=∑(VBПiЧi)VBПобщЧЦiс, где VBПi– объем выпущенной продукции i-ого изделия; VBПобщ– общий объем выпущенной продукции; Цi– цена i-ого изделия.

Вторая задача анализа - определение влияния качества продукции на стоимостные показатели работы предприятия: выпуск товарной продукции (ТП), выручку от реализации продукции (В) и прибыль(П).Расчет производится следующим образом:ΔТП=(Ц1− Ц0)ЧК1(1.2)ΔВ = (Ц1− Ц0)ЧVРП1(1.3)ΔП = ((Ц1− Ц0)ЧVРП1) − ((С1− С0)ЧVРП1)(1.4)Цо,Ц1-соответственно цена изделия до и после изменения качества;Со, С1 - соответственно уровень себестоимости изделия до и после изменения качества; К1 - количество произведенной продукции повышенного качества; VРП1 - объем реализации продукции повышенного качества. Если предприятие выпускает продукцию по сортам и произошло изменение сортового состава, то вначале необходимо рассчитать, как изменились средневзвешенная цена и средневзвешенная себестоимость единицы продукции, а затем по приведенным выше алгоритмам определить влияние сортового состава на выпуск товарной продукции, выручку и прибыль от ее реализации. Средневзвешенная цена рассчитывается следующим образом: Цпл‾‾‾=∑(КiплЧЦiпл) ∑ Кiпл Цф‾‾‾ =∑(КiфЧЦiф)∑ Кiф. Косвенным показателем качества продукции является брак. Ухудшение качества обработки сырья и материалов также увеличивает процент вторых и третьих сортов продукции и приводит к наличию потерь от брака. Улучшение качества выпускаемой продукции является важнейшим фактром роста эффективности производства. На сегодняшний момент ОАО «Тывамолоко» ведущий производитель молочных и кисло-молочных продуктов в Республике Тыва. На предприятии производится более 100 наименований продукции, которая всегда востребована и пользуется неизменным спросом у жителей города и республики. Динамика выпуска готовой продукции по номенклатуре ОАО «Тывамолоко» в натуральном выражении за 2015-2017 годы. Закупку сырья ОАО «Тывамолоко» производит в пределах республики в производственных кооперативах(общественный сектор)и частном секторе. Проанализируем на данном этапе изменение прибыли предприятия за счёт повышения качества йогурта с клубничным сиропом. Поступило предложение увеличить у данной продукции содержание сиропа, за счёт чего изменилась себестоимость изделия и соответственно его цена. Повышение качества продукции является важнейшим путем увеличения эффективности производства. Эффективность производства определяется соотношением полученных результатов и произведенных затрат. Повысить эффективность можно двумя путями: снижением издержек производства или повышением общественной значимости результатов труда, которая может возрастать не только за счет увеличения количества продукции, но и вследствие повышения ее качества. Первый путь имеет определенные границы, второй - практически неограничен. Повышение качества продукции есть процесс, ориентированный на наиболее полное удовлетворение потребностей в данной продукции, который включает в себя улучшение качественных параметров уже освоенной продукции, а также создание и освоение качественно новых ее видов. Рост качества продукции имеет ограничители двоякого рода: научно-технические достижения и производственный потенциал общества, обусловливающий величину затрат совокупного общественного труда, необходимых на создание и использование продукции. С экономической точки зрения целесообразно не любое повышение качества изделий, а только такое, которое соответствует общественным потребностям и удовлетворяет эти потребности с наименьшими затратами. Высокое качество продукции - свидетельство достижения максимальной экономии труда на удовлетворение определенной потребности за счет оптимизации затрат труда на стадиях изготовления и потребления продукции. В большинстве случаев улучшение качества стимулирует рост объемов по-

требления, а, следовательно, и производства.

Список литературы

1. Комлев Е. Б. Анализ конкурентоспособности товаров // Маркетинг в России и за рубежом.2012.№ 3 – С. 45 – 59.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. – Мн.: Новое знание, 2013–704с.
3. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов – М.: Перспектива, 2014– 655с. качество продукция молочный комбинат
4. Финансовый бизнес-план: Учебное пособие/ Под ред. Попова В.М. – М.: Финансы и статистика, 2014.-480с.
5. Шадрина Г.В., Алексеенко В.Б. – Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – МГУ, 2011-240с.

УДК 366.43

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

АБДИЕВА АЛИЕ РЕФАТОВНА

магистрант
ФГАОУ ВО "КФУ им. В.И. Вернадского" Институт экономики и управления
г. Симферополь

Аннотация: в статье раскрываются особенности учета основных средств в налоговом и бухгалтерском учете, нюансы их амортизации, а также наиболее эффективные способы их использования.
Ключевые слова: основные средства, амортизация, ПБУ 6/01, Налоговый кодекс РФ, актив.

FEATURES OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF FIXED ASSETS

Abdieva Alie Refatovna

Annotation: The article reveals the peculiarities of accounting for fixed assets in tax and accounting, the nuances of their depreciation, as well as the most effective ways to use them.
Keywords: fixed assets, depreciation, PBU 6/01, Tax Code of the Russian Federation, asset.

Введение. Обеспечение производственной и хозяйственно деятельности любой организации производиться за счет использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также основных средств - средств труда и материальных условий трудового процесса.

Основные элементы учетной политики организаций, которые определяют учет основных средств и от которых в конечном итоге зависит бизнес-картина, играют решающую роль в формировании бухгалтерских показателей. Однако различия налогового и бухгалтерского учета вызывают огромную путаницу среди бухгалтеров многих предприятий. Данные аспекты требуют научного обоснования и говорят о высокой актуальности исследования.

Цель статьи – исследовать особенности учета основных средств в налоговом и бухгалтерском учете, определить способы их амортизации, а также наиболее эффективные методы их использования в производственном процессе предприятия.

Результаты исследования. Имущество, приобретаемое организацией, принимается к учету в качестве объекта ОС только тогда, когда выполнены все условия п. 4 ПБУ 6/01 [1]. Таким образом, объект будет основным средством, если: предназначен для производства, оказания услуг и выполнения работ (в том числе, аренда); используется более 12 месяцев; не предназначен для последующей перепродажи; приносит экономическую выгоду.

Одним из важных показателей учета объекта как ОС является его изначальная стоимость. Для бухучета она определена как 40000 рублей, для налогового – 100000 рублей.

На основании этих отличий существуют некоторые особенности учета объектов ОС.

1) ОС стоимостью до 40 тыс. рублей

Такого рода ОС обычно называют малоценкой, так как они имеют небольшую стоимость, но применяются в деятельности довольно длительное время. Данные ОС компания имеет возможность либо сразу списать как МПЗ или поставить на учет в виде ОС и амортизировать. Это правило распространяется как на бухучет, так и на налоговый учет. Однако компания должна закрепить применяемый способ

в своей учетной политике.

2) ОС стоимостью от 40 до 100 тыс. рублей

Объекты ОС с ценой в промежутке от 40000 рублей и до 100000 рублей входят в промежуточную группу.В бухучете они определяются как ОС, а в налоговом учете как малоценка. Поэтому компании необходимо в первой ситуации поставить объект на учет (принять к эксплуатации) и амортизировать его цену по существующей методике.

В налоговом учете фирма имеет возможность перенести издержки на его покупку (изготовление) моментально или же принять к учету и амортизировать. Для целей налогового учета фирме принятый способ нужно также зафиксировать в учетной политике.

3) Стоимость ОС более 100 тыс рублей

Предел в 100 тыс. рублей в бухучете не используется. Там объектом ОС будет признано любое имущество с ценой свыше 40 тысяч рублей. Однако это имеет большое значение для налогового учета.

Для целей этого учета ОС, которое было поставлено на учет позднее 31 декабря 2015 года, и меньше этого предела, допустимо сразу перенести на расходы. Если же его цена больше 100 тысяч рублей, то объект придется амортизировать, использовав один из двух предлагаемых методов.

В 2018 году, принимая во внимание новые поправки, возникла путаница. В связи с тем, что в бухгалтерском учете стоимость основных средств осталась на уровне 40 тыс. рублей, компании сразу же списали низкую оценку, а активы с 40 до 100 тыс. рублей постепенно.

Министерство финансов в письме от 05.20.2016 № 03-03-06 / 1/29194 [2] разъяснило, что это неверно. Если организация в налоговом учете постепенно списывает активы от 40 до 100 тысяч рублей, то такая же процедура должна применяться к малоценным основным средствам. Например, комбинезоны, аксессуары, инвентарь, оборудование и т. д.

Но с позиции Минфина можно поспорить, так как Налоговый кодекс РФ позволяет организациям самостоятельно определять, как списать объекты с низким значением. И нигде не существует каких-либо предопределяющих правил, которые должны использовать один и тот же подход к списанию активов.

Отличительной особенностью основных средств является их повторное использование в производственном процессе, сохраняя первоначальный внешний вид (форму) в течение длительного периода времени.

С 1 января 2018 года даты амортизации в налоговом учете должны определяться на основании новой классификации основных фондов с 2018 года. Правительство Постановления от 07.07.2016 № 640 [3] внесло изменения в классификатор ОС ОК 0132014 (СНС 2008 года), утвержденный , по заказу Росстандарта от 12.12.2014 № 2018-го.

В новом классификаторе коды ОКОФ изменились. Кроме того, некоторые операционные системы перескочили из одной группы амортизации в другую. Например, металлические заборы (старый ОКОФ 12 3697050). В старой классификации забора были две группы. Комбинированный из металла и кирпича в 6-й группе, а чистый металл - в 8. В новой классификации все металлические ограждения в 6-й группе. Срок службы 6 групп амортизации составляет от 10 до 15 лет, для 8 групп - от 20 до 25 лет.

Из-за таких изменений компании не надо пересчитывать норму амортизации. Для всех старых активов сроки использования прежние. А вот для основных средств, принятых к учету в 2018 году следует применять сроки из нового классификатора.

Каждый субъект хозяйствования должен регулярно анализировать и производить оценку движения основных производственных фондов: 1) состояние и эффективность использования, поскольку эффективное использование основных средств приводит к уменьшению необходимости введения новых производственных мощностей (ввод в эксплуатацию новых мощностей связан с финансовыми затратами), с изменениями в производстве и, следовательно, для увеличения прибыли организации; 2) их состава и структуры.

Система управления рынком требует более полной оперативной и интегрированной информации об основных средствах. Учет должен строиться таким образом, чтобы любая информация могла быть получена из нее, а не только из отчетности. Поэтому имеет смысл постоянно совершенствовать учет основных средств.

Во-первых, необходимо как можно скорее получать необходимую информацию об основных средствах, чему способствует последовательность автоматической обработки информации по учету основных средств.

Во-вторых, введение дополнительного контроля за учетом основных средств, что позволит более рационально проводить расчеты по приобретению основных средств, меньше времени убеждать в управлении необходимостью приобретения того или иного объекта и улучшать дисциплину использования основных средств сотрудниками компании.

Выводы. Проведенное исследование позволяет сделать вывод о большом количестве сложностей, которые возникают на практике при учете основных средств.

Список литературы

1. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (с изменениями и дополнениями)// Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/12122835/#ixzz5Y9JfrQcJ
2. Письмо Минфина России от 20.05.2016 № 03-03-06/1/29124
3. Постановление Правительства РФ от 7 июля 2016 г. № 640 “О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 1 января 2002 г. № 1”// ГАРАНТ.РУ: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71340886/#ixzz5Y9KDBAqS

© А.Р. Абдиева, 2018

УДК 330

РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

АДЫГЖЫ АЙДЫН ХЕЙМЕР-ООЛОВИЧ

студент
ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет
РФ, г. Кызыл

Аннотация: В статье рассматривается разработка организационной структуры управления предприятия. К структуре управления предъявляется множество требований, учитываемых в принципах формирования организационной структуры управления предприятием.
Ключевые слова. Организационная структура, управление, руководитель, структурные параметры.

DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF ENTERPRISE MANAGEMENT

Adygzhy Aidyn Heymer-oolovich

Abstract: The article deals with the development of the organizational structure of the enterprise management. There are many requirements to the management structure, taken into account in the principles of formation of the organizational structure of enterprise management.
Keywords: Organizational structure, management, Manager, structural parameters.

Сегодня все чаще возникает проблема эффективного управления предприятием. Встают такие вопросы, как распределить правильно персонал и как его контролировать, чтобы достигнуть большей эффективности в работе организации; сделать так, чтобы распоряжения руководителя как можно быстрее достигали подчиненных. Всех этих проблем можно избежать, если правильно разработать организационную структуру предприятия.

К структуре управления предъявляется множество требований, отражающих ее ключевое для менеджмента значение. Они учитываются в принципах формирования организационной структуры управления предприятием.

Главные из этих принципов могут быть сформулированы следующим образом.

1. Организационная структура должна прежде всего отражать цели и задачи организации, а следовательно, быть подчиненной производству и его потребностям.
2. Следует предусматривать оптимальное разделение труда между органами управления и отдельными работниками, обеспечивающее творческий характер работы и нормальную нагрузку, а также надлежащую специализацию.
3. Формирование структуры управления надлежит связывать с определением полномочий и ответственности каждого работника и органа управления, с установлением системы вертикальных и горизонтальных связей между ними.
4. Между функциями и обязанностями, с одной стороны, и полномочиями и ответственностью с другой, необходимо поддерживать соответствие, нарушение которого приводит к дисфункции системы управления в целом.
5. Организационная структура призвана быть адекватной социально-культурной среде организации, оказывающей существенное влияние на решения относительно уровня централизации и дета-

лизации, распределения полномочий и ответственности, степени самостоятельности и масштабов контроля руководителей и менеджеров.

Практически это означает, что попытки слепо копировать структуры управления, успешно функционирующие в других социально-культурных условиях, не гарантируют желаемого результата.

Реализация этих принципов означает необходимость учета при формировании организационной структура множества различных факторов воздействия на организационной структуры управления предприятием.

Главный фактор, «задающий» возможные контуры и параметры структуры управления, - сама организация. Известно, что организации различаются по многим критериям. Большое разнообразие организаций в Российской Федерации предопределяет множественность подходов к построению управленческих структур.

Подходы эти различны в организациях коммерческих и некоммерческих, крупных, средних и малых, находящихся на разных стадиях жизненного цикла, имеющих разный уровень разделения и специализации труда, его кооперирования и автоматизации, иерархических и «плоских», и так далее.

Очевидно, что организационная структура крупными предприятиями более сложна по сравнению с той, какая нужна небольшой фирме, где все функции менеджмента подчас сосредоточиваются в руках одного - двух членов организации, где соответственно нет необходимости проектировать формальные структурные параметры.

По мере роста организации, а значит, и объема управленческих работ, развивается разделение труда, и формируются специализированные звенья, слаженная работа коих требует координации и контроля. Построение формальной структуры управления, в которой четко определены роли, связи, полномочия и уровни, становится императивом.

Важно обратить внимание на сопряжение организационной структура с фазами жизненного цикла организации, о чем, к сожалению, нередко забывают проектанты и специалисты, решающие задачу совершенствования управленческих структур. На стадии зарождения организации управление нередко осуществляется самим предпринимателем. На стадии роста происходит функциональное разделение труда менеджеров. На стадии зрелости в структуре управления чаще всего реализуется тенденция к децентрализации. На стадии спада обычно разрабатываются меры по совершенствованию управленческой структуры в соответствии с потребностями и тенденциями в изменении производства.

Наконец, на стадии прекращения существования организации организационная структура или полностью разрушается, или происходит ее реорганизация.

На формирование организационной структуры оказывают влияние изменения организационных форм, в которых функционируют предприятия. Так, при вхождении фирмы в состав какого-либо объединения, скажем, ассоциации, концерна, происходит перераспределение управленческих функций, поэтому меняется и организационная структура фирмы. Впрочем, даже если предприятие остается самостоятельным и независимым, но становится частью сетевой организации, объединяющей на временной основе ряд взаимосвязанных предприятий, ему приходится вносить в свою управленческую структуру ряд изменений. Это связано с необходимостью усиления функций координации и адаптации к системам менеджмента других компаний, входящих в сеть.

Важный фактор формирования управленческих структур - уровень развития на предприятии информационной технологии. Общая тенденция к децентрализации «электронного интеллекта», то есть к росту числа персональных компьютеров при одновременном расширении использования на уровне предприятия локальных сетей, ведет к ликвидации или сокращению объема работ по ряду функций на среднем и низовом уровнях. Это относится, прежде всего к координации работы подчиненных звеньев, передаче информации, обобщению результатов деятельности отдельных сотрудников. Прямым результатом использования локальных сетей может быть расширение сферы контроля руководителей при сокращении числа уровней управления на предприятии.

В этом контексте стоит отметить, что современное развитие информационных систем приводит к формированию нового типа предприятий, которые в западной литературе получили название «виртуальных» компаний. Под ними понимают совокупности независимых предприятий, являющихся как бы

узлами на информационной сети, обеспечивающей их тесное взаимодействие. Единство и целенаправленность в работе этих фирм достигаются благодаря гибкой электронной связи на базе информационной технологии, которая пронизывает буквально все сферы их деятельности. Поэтому границы между входящими в них организациями становятся «прозрачными», и каждая из них может рассматриваться представителем компании в целом[5 С.85].

Таким образом, к структуре управления предъявляется множество требований, отражающих ее ключевое для менеджмента значение. Они учитываются в принципах формирования организационной структуры управления предприятием.

Список литературы

1. Бурко Р. А., Соколкова В. Д. Выбор и обоснование организационной структуры предприятия // Молодой ученый. - 2014. - №7. - С. 313-315.
2. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник. - 3-е изд. - М.: Гардарики, 2015. - 528с.
3. Григорьев Д. Н., Кокшарова В. В., Чайкин Б. И., Черепанова Т. Г. Экономика и организация промышленного производства: Учебник/ Под ред. проф. Б. И. Чайкина. – Екатеринбург.: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. - 286с.
4. Дубровский В. Ж., Чайкин Б. И., Ярин Г. А. Экономика фирмы (в вопросах и ответах): Учеб. пособие. - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014. - 356с.
5. Менеджмент (Современный российский менеджмент): Учебник/ Под ред. Ф. М. Русинова и М. Л. Разу. - М.: ФБК - ПРЕСС, 2014. - 504с.
6. Менеджмент организации. Учебное пособие для подготовки к государственному итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки менеджера. / Т.В.Алесинская, Л.Н.Дейнека, А.Н.Проклин, Л.В.Фоменко, А.В.Татарова и др.; Под общей ред. В.Е.Ланкина. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2016. - 304 с.

УДК 338.5

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СОЗДАНИИ СТОИМОСТИ

КОЛОТОВКИН АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

аспирант

ФГБОУ ВО «Брянский государственный инженерно-технологический университет»

Аннотация: новые технологии и открытость торговли коренным образом изменили характер мирового производства. В статье изучается как нематериальные активы, в частности интеллектуальная собственность, связана с приростом стоимости. Рассмотрены понятия знаниевого и репутационного актива, выгода от получения прав на интеллектуальную собственность. Дана характеристика современной волны глобализации.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, брендинг, нематериальные активы, глобализация, производственно-сбытовые цепочки, конкуренция, знаниевые активы, репутационные активы, риски.

THE ROLE OF INTELLECTUAL CAPITAL IN VALUE CREATION

Kolotovkin Andrey Alexandrovich

Annotation: new technologies and trade openness have fundamentally changed the nature of world production. This article examines how intangible assets, particularly intellectual property, connected with the increase of the cost. The concepts of knowledge and reputation asset, the benefits of obtaining intellectual property rights are considered. The characteristic of the modern wave of globalization is given.

Key words: intellectual property, branding, intangible assets, globalization, supply chains, competition, knowledge assets, reputational assets, risks.

Для превращения сырья в товары, сборки готовой продукции и ее поставки конечным потребителям используются производственно-сбытовые цепочки, которые пронизывают все больше экономик мира.

Появление этих так называемых глобальных цепочек создания стоимости изменило мир к лучшему: они сделали доступнее широкий спектр потребительских товаров, способствовали экономическому росту и интеграции развивающихся стран в глобальную экономику, создали возможности для экономического развития и сокращения бедности. Нематериальный капитал в форме технологий, дизайна и брендов проникает в глобальные цепочки создания стоимости и играет важную роль в их функционировании. Именно за него в значительной степени платит потребитель, когда покупает тот или иной товар.

Наиболее существенно в этих концепциях то, что при оценке бизнеса, основанного на знаниях, обязательно должен учитываться человеческий капитал, входящий в состав интеллектуального капитала [1, с.75].

Рост глобальных цепочек создания стоимости — это одна из основных характерных черт так называемой второй волны глобализации, которая началась во второй половине XX века. Первая волна зародилась в XVIII веке, когда был изобретен паровой двигатель, а ее пик пришелся на начало XX века. С точки зрения международной торговли для второй волны глобализации характерно разделение производственного процесса и размещение разных производственных этапов в разных точках мира. Понимание роли нематериальных активов в глобальных цепочках создания стоимости важно и с точки

зрения разработки политики. Инвестиции в нематериальный капитал — это ключевой источник экономического роста, поэтому более четкое понимание того, как эти активы создаются и используются на глобализированном рынке, может помочь в формировании благоприятной среды для таких инвестиций. Вот например, человек покупает новый смартфон. За что именно он платит? Телефон состоит из множества деталей и компонентов, произведенных в разных странах мира. Цена должна покрывать их стоимость. Кроме того, необходимо оплатить труд всех тех, кто участвовал в производстве отдельных частей и сборке конечного продукта, а также такие услуги, как транспортировка и продажа в обычном или онлайновом магазине. Не менее важен еще один момент. При покупке смартфона потребитель также платит за нематериальный капитал: технологии, дизайн и бренд.

В XXI веке концепция производства претерпела существенные изменения по сравнению с первыми понятиями о массовом производстве, которые возникли в начале XX века. Тогда основная идея заключалась в трансформации сырья в запчасти и компоненты, из которых затем изготавливалась конечная продукция, воплощением чего стал автомобильный конвейер компании Ford.

Что касается производства в XXI веке, то его часто изображают с помощью «улыбающейся» кривой, которую впервые в начале 1990-х гг. начертил главный исполнительный директор компании Acer, Inc.

Эта простая концепция «улыбающейся» кривой отражает два важных структурных сдвига. Во-первых, в сфере производства технологический прогресс развивается гораздо быстрее, чем в секторе услуг. Во-вторых, особо важную роль в условиях динамических конкурентных рынков начали играть нематериальные активы, а именно технологии, дизайн и бренды, а также навыки работников и управленческие ноу-хау. Фирмы постоянно работают над увеличением нематериального капитала, так как это позволяет им обходить конкурентов. По мере того как экономики становились богаче, потребители начали отдавать предпочтение товарам, которые могут удовлетворить дифференцированные вкусы и дать «опыт отношений с брендом» в более широком смысле.

Как фирмы организуют производство в рамках цепочки создания стоимости с учетом характерных моментов для XXI века? Ответ отчасти зависит от конечной продукции и тех технологий, которые лежат в основе ее производства. В этой связи можно в целом выделить две базовые конфигурации производственно-сбытовых цепочек. С одной стороны, есть «змееподобные» конфигурации, в рамках которых производство последовательно переходит от начальных этапов к конечным, а стоимость создается на каждом этапе — примерно так же, как в классическом примере с компанией Ford. С другой стороны, есть «паукообразные» конфигурации, в рамках которых различные части и компоненты собираются вместе для сборки конечного продукта. Производственно-сбытовые цепочки в кофейной отрасли и фотоэлектрической отрасли имеют «змееподобную» конфигурацию, а в отрасли производства смартфонов такие цепочки больше напоминают «пауков». Однако нужно отметить, что большинство производственно-сбытовых цепочек являются сложной комбинацией этих двух крайних вариантов.

В 2000–2014 гг. доля нематериального капитала составляла в среднем 30,4 %, что почти в два раза больше доли материального капитала. Примечательно, что она выросла с 27,8 % в 2000 г. до 31,9 % в 2007 г., но после этого не менялась. В целом в 2000–2014 гг. доход, связанный с нематериальным капиталом, в 19 производственных отраслях увеличился на 75 % в реальном выражении. В 2014 г. он составил 5,9 трлн долл. США. Одно из объяснений роста доли нематериальных активов заключается в том, что глобальные фирмы-производители воспользовались расширившимися возможностями для перевода трудоемких производств в экономики с более низкой оплатой труда. На интуитивном уровне понятно, что в условиях конкурентных рынков экономия на трудовых издержках будет приводить к снижению итоговой цены продукции. Если капитальные издержки остаются неизменными, то доля нематериальных активов должна расти просто в силу того, что они рассчитываются по остаточному принципу. Это значит, что если размер целого уменьшается, а нематериальные активы остаются неизменными, то их доля будет расти.

В свете большой ценности нематериальных активов возникает один важный вопрос: как фирмы, обладающие такими активами, управляют ими в рамках своих глобальных производственных сетей? Еще один не менее важный вопрос: как фирмы, не обладающие такими активами, могут их получить? Для того чтобы ответить на эти вопросы, следует различать два типа нематериальных активов:

- Знаниевые активы — охватывают технологии и дизайн, а также организационные, логистические, управленческие и другие аналогичные ноу-хау. Общая черта знаниевых активов состоит в том, что они по своей сути носят неконкурентный характер и, в отличие от материальных активов, необязательно связаны с конкретным местоположением. Например, НИОКР для нового автомобиля могут проводиться в одном месте, а последующее производство может быть рассредоточено по нескольким точкам.
- Репутационные активы — это гудвилл, формирующийся у потребителей в отношении бренда компании. Частично он основывается на том, что покупатели удовлетворены предшествующими покупками продукции бренда, а частично — на том имидже, который создал бренд. Репутационные активы по своей сути являются конкурентными: бренды имеют репутационную ценность только в том случае, когда они используются в отношении определенного продукта или фирмы. Кроме того, брендам в целом не так просто пересекать границы: фирмы могут обладать репутационными активами на одном рынке, а на другом — нет, хотя, конечно, они могут иметь международную репутацию.

Для того чтобы получить преимущества от инвестиций в инновации, фирмы должны иметь возможности для присвоения своих знаниевых активов. Они стремятся к тому, чтобы получать весь спектр преимуществ от таких активов, не допуская утечки знаний к конкурентам. На практике же такое «идеальное присвоение», как правило, невозможно.

Переход к глобальной конкуренции сделал защиту интеллектуальной собственности важной частью стратегий компаний. Поток информации, нематериальный по своей природе, не скован национальными границами [2, с.113]

Величина возврата инвестиций зависит в том числе от того, насколько хорошо фирма контролирует перемещение принадлежащей ей информации. На начальном этапе при создании новых знаний фирмы сталкиваются с хорошо известным выбором. С одной стороны, они хотят сохранить свои инновации в тайне, чтобы получить преимущество над конкурентами. Выбор стратегии управления знаниями зависит от нескольких факторов. Некоторые знаниевые активы, такие как технологии процессов и организационные ноу-хау, довольно легко хранить в тайне, тогда как другие, например дизайн продуктов, — нет. Факторы, связанные с управлением знаниями, определяют организацию глобальных цепочек создания стоимости, в частности они влияют на то, проводят ли фирмы вертикальную интеграцию различных производственных задач или передают такие задачи на аутсорсинг независимым поставщикам. Аутсорсинг может давать возможности для существенной экономии, однако он сопряжен с риском того, что ключевые знаниевые активы могут перейти к будущим конкурентам.

Как и знаниевые активы, репутационные активы могут оказывать существенное влияние на организацию глобальных цепочек создания стоимости. Передача на аутсорсинг отдельных частей производственного процесса сопряжена с риском утраты контроля над качеством производимых в ходе таких процессов деталей и компонентов. В случае выпуска дефектных или неверно функционирующих ресурсов и материалов фирма-лидер может нести существенные репутационные риски, особенно если об этом станет известно после вывода продукта на рынок. Такие соображения являются аргументом в пользу либо полностью вертикальной интеграции, либо по крайней мере существенного вмешательства фирмы-лидера в бизнес-операции своих поставщиков. К числу дополнительных механизмов, помогающих фирмам снижать репутационные риски, которые обусловлены фрагментацией цепочек поставок на глобальном уровне, относятся стандартизация продукции и независимая сертификация поставщиков.

Основными инструментами, обеспечивающими охрану репутационных активов, являются товарные знаки и географические указания. Хотя приобретение прав на товарный знак не требует больших затрат, управление глобальным портфелем товарных знаков требует тщательного планирования и принятия стратегических решений. Для начала нужно помнить, что товарные знаки охватывают не только названия продуктов, но и двух- и трехмерные фигуры, звуки, цвета и другие связанные с ними характеристики.

Неопределенность прав собственности на товарные знаки может приводить к большим издержкам, особенно в ходе коммерциализации новых продуктов. Поэтому глобальные портфели товарных знаков крупных многонациональных компаний нередко состоят из десятков тысяч товарных знаков.

В заключение нужно отметить, что успешное расширение возможностей участия в глобальных

цепочках создания стоимости, по всей вероятности, не является игрой с нулевой суммой для национальных экономик. Хотя его результатом может быть изменение позиций участников, что может быть причиной экономических сбоев, нужно помнить, что это явление динамично по своей сути. Технологические изменения и изменения в жизненном цикле продукции являются постоянной и неизбежной причиной реконфигурации глобальных цепочек создания стоимости, в результате чего одни фирмы получают возможности для выхода на рынок, а другие вынуждены с него уходить. Кроме того, расширение возможностей в рамках глобальных цепочек создания стоимости является источником экономического роста, что способствует увеличению общего размера рынка продукции, выпускаемой в таких цепочках.

Список литературы

1. Конов Ю.П., Гончаренко Л.П. Цена интеллектуальной собственности. – М.: Альфа-Пресс – М. 2010.
2. Сара Сейс, Джуди Смит, Ричард Купер, Пирс Внмор-Роуланд. Оценка недвижимого имущества: от стоимости к ценности (перевод с английского). Real Estate Appraisal: From Value to Worth. – М.: Российское общество оценщиков - М. 2009.
3. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности. - М.: Экспертное бюро - М. 1997.
4. Фатькина Л.П. Использование интеллектуальной собственности в качестве нематериальных активов предприятий. / сб. Коммерциализация интеллектуальной собственности: проблемы и решения. / Сост. и общ. ред. Н.М.Фонштейн и В.Г.Зинова. - М.: “ЗелО”, 1996.

УДК 336.761

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ ГЕРМАНИИ

АЛДУНИНА АННА АНДРЕЕВНА,
МОРГУН НИКИТА ВЛАДИСЛАВОВИЧ
магистранты
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В статье рассмотрены основные финансовые инструменты, которые обращаются на фондовом рынке Германии. Описаны основные типы и виды облигаций и акций, используемых на первичном и вторичных рынках, их объемы выпуска, доходность, их место на рынке.
Ключевые слова: фондовый рынок Германии, финансовые инструменты, облигации, акции, биржи.

THE MAIN FINANCIAL INSTRUMENTS ON THE GERMANY'S STOCK MARKET

Aldunina Anna Andreevna,
Morgun Nikita Vladislavovich

Abstract: In the article was reviewed financial instruments of the Germany's stock exchange such as shares and bonds. The main types of them, which used on the primary and secondary market, were described.
Keywords: stock exchange, bonds, shares, Deutscheboerse, stock market of Deutschland.

Рынок ценных бумаг Германии имеет свои особенности. Главной из них можно назвать серьезное преобладание количества облигаций на рынке над акциями.

Примерно 50% рынка облигаций приходится на банковские облигации. К их числу в Германии относятся:

1. Pfandbriefe (с нем. залоговое письмо). На данный момент составляют основную часть рынка банковских облигаций. Они представляют собой облигации, которые выпускаются в большинстве своем ипотечными банками Германии (Hypothekebanken) либо банками немецких федеральных земель (Landesbanken), и обеспечены долгосрочными активами, такими как ипотечные кредиты или государственные займы, и считаются высоконадежными [1].
2. Банковские облигации без обеспечения на срок 2 -10 лет.

В целом популярность банковских облигаций связана с развитостью банковской системы и ее надежностью.

Следующий сегмент по величине – это государственные облигации.

Примерно 80% рынка государственных облигаций составляют облигации федерального правительства, и рынок Германии является одним из крупнейших международных рынков государственных обязательств. На данном рынке выпускаются следующие виды бумаг:

долгосрочные облигации Bunds – выпускаются на срок 10 (реже 30) лет. Они погашаются единовременным платежом, по ним устанавливается фиксированная процентная ставка, и выплата процентного дохода производится 1 раз в год;

среднесрочные облигации Bobls (federal notes) – выпускаются сроком на 5 лет с фиксированной процентной ставкой. Как и бунды, они погашаются единовременным платежом;

краткосрочные облигации Schatze (federal treasury notes) - купонные облигации сроком до двух лет;

краткосрочные облигации Bubills (federal treasury discount notes) – федеральные дисконтные бескупонные облигации, выпускаемые сроком на 6 месяцев с номиналом 1 млн. евро; предназначены в основном для крупных финансовых инвесторов и иностранных правительств;

Рынок немецких правительственных облигаций один из самых больших в мире и наиболее ликвидных. В 2016 году торгуемый объем достиг практически 4.3 трлн евро. В данную статистику по вторичному рынку, представленной на сайте министерства финансов Германии (учитывается купля-продажа облигаций, включая торги на электронных платформах, за исключением транзакций на первичном рынке) входят облигации с различными сроками погашения, а также защищенные от инфляции облигации (ILB).

Помимо того, что немецкие правительственные облигации могут торговаться в любое время, также важно, что сделки могут быть заключены по справедливой цене. В этом отношении, в Европе нет таких же ценных бумаг с фиксированным доходом, сравнимых по доходности с государственными облигациями Германии.

По структуре вторичный рынок несколько отличается от структуры первичного рынка. На рисунке 1 можно увидеть, что так же, как и на первичном рынке, преобладают долгосрочные облигации со сроком погашения 10 лет, при этом их количество значительно выше и составляет 57% от общего объема.

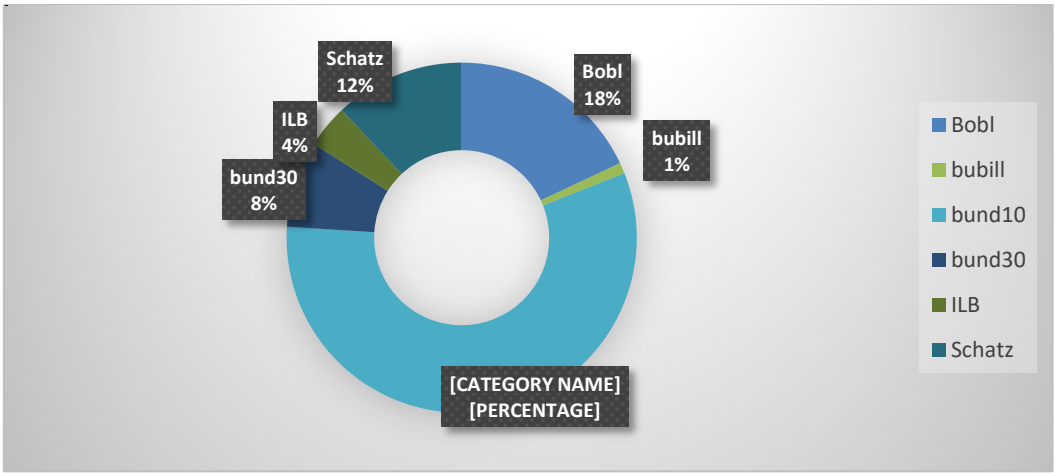


Рис. 1. Структура вторичного рынка государственных облигаций в первом полугодии 2017 года [2]

Если сравнивать доходность по всем трем типам облигаций (правительственные, корпоративные и банковские), то можно увидеть, что для всех типов просматривается тенденция снижения доходности (рисунок 2). Ожидаемо доходность по корпоративным облигациям выше остальных, но при этом как уже было сказано ранее, их объем незначителен в общей массе.

Следующий сегмент фондового рынка – это акции.

На рынке ценных бумаг Германии существуют три вида акций:

- обыкновенные акции (Stammaktien), дающие владельцам право голоса на общем собрании акционеров в соответствии с принципом «одна акция — один голос». Собственники обыкновенных акций имеют преимущественное право подписки на последние выпуски акций пропорционально тому объему акций, который у них уже есть.
- привилегированные акции (Vorzugsaktien), которые в отличие от обыкновенных, обеспечивают преимущественное право при выплате дивидендов. Акции этого типа обычно неголосующие, но их держатели могут посещать общее собрание акционеров. Владельцы привилегированных акций могут быть наделены правом голоса при принятии решений об увеличении или уменьшении размера уставного капитала в части привилегированных акций, а также в случае невыплаты дивидендов компанией-эмитентом в течение двух лет подряд. Собственники данных акций также получают преимущественные права при размещении нового выпуска привилегированных акций.

- сертификаты участия в прибыли (Genussscheine) в некоторой степени схожи с облигациями. Они не предоставляют право голоса на собрании акционеров, но дают возможность держателю получать часть прибыли компании.

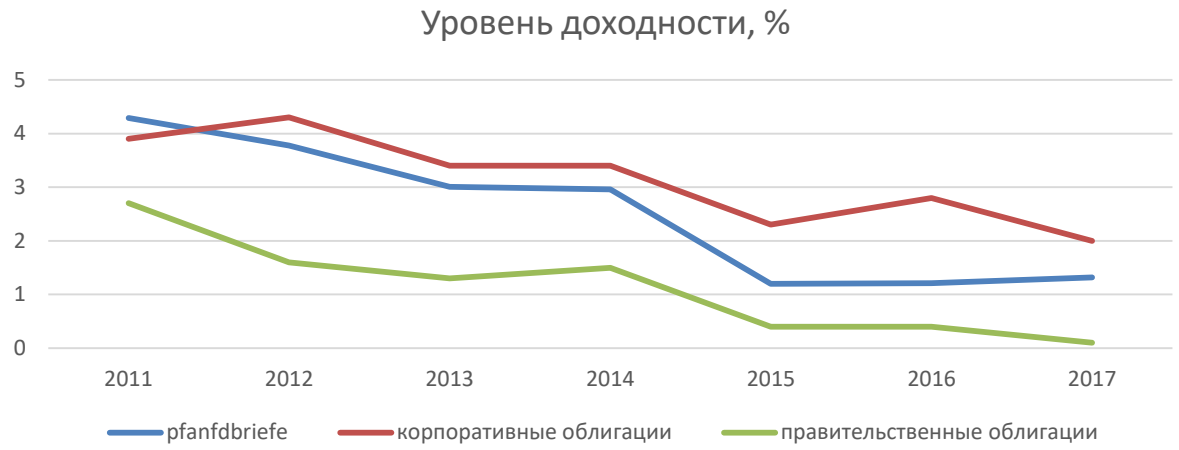


Рис. 2. Уровень доходности облигаций [3]

Акции выпускаются в именной форме (Namensaktien) и в форме «на предъявителя» (Inhaberaktien). Для подтверждения права собственности на именные акции необходимо уведомление эмитента при каждой смене держателя и внесение имени нового собственника в реестр акционеров, по причине того, что в немецком законодательстве, регулирующем фондовый рынок, не существует правового института номинального держателя, зарегистрированного в реестре акционеров. Сейчас учет и перерегистрация права собственности по большинству именных акций производится в электронном виде расчетно-клиринговым центром Clearstream Banking Frankfurt (CBF), который выполняет роль центрального депозитария.

Многие компании эмитируют предъявительские акции, переход прав собственности по которым происходит без уведомления эмитента путем физической передачи сертификатов (в редких случаях) или посредством учета акций и их перевода от одного владельца (номинального держателя) к другому с использованием счетов депо в CBF. Также акции немецких компаний могут быть выпущены в виде глобального сертификата (Sammelurkunde). В этом случае условиями эмиссии акций может быть предусмотрена обязанность эмитента предоставлять индивидуальные сертификаты по требованию владельца акций. При этом происходит замена глобального сертификата. Критериями некоторых выпусков это не допускается, и глобальный сертификат - постоянный. В данный момент индивидуальные сертификаты большинства как именных, так и предъявительских акций, в том числе наиболее ликвидных акций голубых фишек обездвижены и находятся на хранении в CBF. Однако на рынке Германии обращается незначительная часть акций, сертификаты которых перемещаются физически между хранилищами локальных кастодианов. При каждой смене собственника именных акций сертификаты передаются эмитенту, который вносит имя нового владельца в реестр акционеров и выпускает на его имя новые индивидуальные сертификаты акций. Также по законодательству Германии существуют именные акции, по которым эмитент имеет возможность ограничить круг лиц, которые могут быть зарегистрированы в реестре акционеров.

Общий объем обращающихся на рынке акций значительно ниже облигаций. Это связано с тем, что компании в Германии предпочитают привлекать средства с помощью банков, ввиду развитости банковской системы. К тому же количество жителей, владеющих акциями, довольно низкое по сравнению для такой крупной, экспортно-ориентированной экономики, для сравнения, например, в США чуть менее половины населения так или иначе инвестируют свои сбережения в фондовый рынок. Это связано как с некоторыми событиями последних двадцати лет, так и с менталитетом населения.

Таким образом, Германия имеет развитый фондовый рынок с широким выбором различных фи-

нансовых инструментов. При этом ввиду высокого уровня развития банковской системы банковские облигации преобладают над другими типами.

Список литературы

1. Закон о торговле ценными бумагами (Gesetz über den Wertpapierhandel) от 9 сентября 1998 года [электронный ресурс] // режим доступа: https://www.gesetze-im-internet.de/wphg/
2. Вторичный рынок государственных облигаций Германии [электронный ресурс] // официальный сайт министерства финансов Германии – режим доступа: http://www.deutsche-finanzagentur.de/en/institutional-investors/secondary-market
3. Доходность по различным финансовым инструментам Германии [электронный ресурс] // официальный сайт Bundesbank -режим доступа: https://www.bundesbank.de/Navigation/EN/Statistics/Time_series_databases/Money_and_capital_markets/money_and_capital_markets_list_node.html?listId=www_skms_it01

УДК 330

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ АО «САНАТОРИЙ «АЙ-ПЕТРИ»

ОДАБАШИ РЕСМИХАН МАМЕДОВНА
студентка кафедры экономики и финансов
Гуманитарно-педагогическая академия (филиал)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»
г. Ялта

Аннотация: В статье рассмотрен анализ рентабельности санаторно-курортной отрасли на примере АО «Санаторий «Ай-Петри».
Ключевые слова: Анализ рентабельности, отрасли предприятия.

ANALYSIS OF THE PROFITABILITY OF THE SPA INDUSTRY ON THE EXAMPLE OF JSC "SANATORIUM" AI-PETRI"

Odabashi Resmihan Mamedovna

Annotation: The article considers the analysis of the profitability of the sanatorium-resort industry on the example of JSC “Sanatorium“ Ai-Petri ”.
Keywords: Analysis of profitability, enterprise sectors.

Акционерное общество «Санаторий «Ай-Петри» создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральными законами от 21.12.2001 г. №Я 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества», от 26.12.1995 г. № 208 –ФЗ «Об акционерах обществах» и Законом республике Крым от 06.11.2014 « 1-ЗРК/2014 «о порядке и условиях приватизации имущества, находящегося в государственной собственности Республике Крым» путем преобразования Государственного унитарного предприятия Республике Крым «Санаторий «Ай-Петри» на основании Постановления государственного Совета Республике Крым от 22.10.2015 г. № 793-1/15 «Об утверждении Прогнозного плана (программы) приватизации имущества, находящегося в государственной собственности Республике Крым, на 2016 год» и приказа Министерства имущественных и земельных отношений Республике Крым № 974 от 31.10.2016 г. (с изменениями) и является его правопреемником.

Полное фирменное наименование общества: на русском языке – Акционерное общество «Санаторий «Ай-Петри», на английском языке – Joint Stock Company «Sanatoriy «Ay-petri».

Сокращенное фирменное наименование Общества: на русском языке – АО «Санаторий «Ай-Петри», на английском языке – JSC «Sanatoriy «Ay-petri».

Место нахождение Общества: Российская Федерация, Республика Крым, 298671, город Ялта, пгт. Кореиз, Алупкинское шоссе, д. 15.

Почтовый адрес и место хранения документов Общества: Российская Федерация, Республика Крым, 298671, город Ялта, пгт. Кореиз, Алупкинское шоссе, д. 15.

На рисунке 1 проведем расчет порога рентабельности и запаса финансовой устойчивости.

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Изменение (+-) тыс. руб.
	за 2016 г.	за 2017 г.	
1	2	3	4
1. Объем продаж	355380	339852	-15528
2. Себестоимость продаж – переменные затраты	252772	221782	-30990
3. Маржинальный доход	102608	118070	15462
4. Доля маржинального дохода в объеме продаж	0.29	0.35	0.06
5. Постоянные затраты	47607	37065	0
6. Критическая точка объема продаж	164162	105900	-58262
7. Запас финансовой прочности (ЗФП)	191218	233952	42734
8. ЗФП в % к объему продаж	53.81	68.84	15.03
9. Прибыль от продаж	55001	81005	26004

Рис. 1. Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности

Как видно из рисунка 1 в 2016 году нужно было реализовать продукции на сумму 164162 тыс. руб., чтобы покрыть все затраты. При такой выручке рентабельность равна нулю. Фактически выручка составила 355380 тыс. руб., т.е. если бы выручка стала еще ниже, то предприятие стало бы убыточным. В отчетном году существует запас финансовой устойчивости. Выручка может уменьшиться еще на 68.84% и только тогда рентабельность будет равна нулю.

Для качественного анализа финансово-хозяйственной деятельности нет необходимости рассчитывать все известные коэффициенты, достаточно использовать незначительное количество показателей для обобщенной оценки уровня платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности и оборачиваемости активов. Для оценки финансового положения необходимо сравнивать эти коэффициенты по периодам или с показателями деятельности аналогичных предприятий.

Рентабельность – показатель эффективности единовременных и текущих затрат. В общем виде рентабельность определяется отношением прибыли к единовременным или текущим затратам, благодаря которым получена эта прибыль.

На рисунке 2 представлен анализ рентабельности АО «Санаторий «Ай-Петри».

Проведя анализ экономической рентабельности следует отметить, что на начало периода рентабельность совокупных активов составляла 0,144, а на конец 0,203, увеличение данного показателя за анализируемый период на 5.9 % свидетельствует о растущем спросе на товары и о накоплении активов, что является положительной динамикой в деятельности санатория.

Рентабельность внеоборотного капитала характеризует эффективность использования основных средств организации, определяя, насколько соответствует общий объем имеющихся основных средств масштабу бизнеса организации. Эффективность использования внеоборотного капитала возросла на 12 %, что может свидетельствовать как о полной загрузке оборудования и отсутствии резервов, так и о значительной степени физического и морального износа устаревшего производственного оборудования.

Коэффициент рентабельности оборотного капитала за анализируемый период увеличился на 12.3% и в 2017 году составил 58.2 %, что говорит о росте эффективности использования оборотного капитала и уменьшении вероятности возникновения сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности, снижении степени коммерческого риска.

Наименование показателя	за 2015	за 2016	за 2017	Изменение 2017 от 2015
Экономическая рентабельность				
Рентабельность совокупных активов	x	0.144	0.203	0.203
Эффективность внеоборотного капитала	x	0.126	0.246	0.246
Рентабельность оборотного капитала	x	0.459	0.582	0.582
Финансовая рентабельность				
Рентабельность собственного капитала	x	0.105	0.195	0.195
Рентабельность вложенного капитала	x	0.104	0.191	0.191
Рентабельность перманентного капитала	x	0.262	0.314	0.314
Рентабельность инвестиций	x	0.105	0.195	0.195
Рентабельность заемного капитала	x	3.37	2.157	2.157
Рентабельность производства и реализации				
Рентабельность производства и реализации расходов по обычным видам деятельности	0.283	0.183	0.313	0.03
Рентабельность совокупных расходов	0.166	0.065	0.17	0.004
Рентабельность производства	0.34	0.218	0.365	0.025
Рентабельность продаж	0.221	0.155	0.238	0.017
Рентабельность валовой продукции	0.35	0.289	0.347	-0.003
Общая рентабельность	0.191	0.09	0.174	-0.017

Рис. 2. Анализ рентабельности АО «Санаторий «Ай-Петри»

Анализируя показатели финансовой рентабельности представленные в таблице 3.3, можно отметить, что увеличение рентабельности собственного капитала с 10,5 % до 19,5 % за анализируемый период было вызвано увеличением собственного капитала на 49177 тыс. руб. увеличение чистой прибыли предприятия за анализируемый период на 28103 тыс. руб.

Рентабельность вложенного капитала (рентабельность инвестиций) за анализируемый период увеличилась с 10,4% до 19,1 %, увеличение данного показателя говорит о целенаправленной политике предприятия направленной на повышение эффективности использования капитала.

Рентабельность перманентного капитала отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность предприятия на длительный срок. Отмечается рост данного показателя на 5.2% с 26.2 % в 2016 году до 31,4% в 2017 году, что, несомненно, является положительным результатом.

Рентабельность заемного капитала отражает величину прибыли, приходящейся на каждый рубль заемных средств. В анализируемом периоде рентабельность заемного капитала находится на уровне 215.7%.

Анализируя показатели производства и реализации, следует отметить, что в отчетный период прибыль с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции составила 31.3%, что на 30 пунктов выше, чем в 2015 году. Таким образом, эффективность производственной деятельности (окупаемость издержек) возросла.

Рентабельность совокупных расходов в 2017 году составила 17%, что на 1% выше чем в 2015 году.

Рентабельность производств представляет собой величину прибыли, приходящуюся на каждый рубль себестоимости проданной продукции (производственных расходов). Наблюдается рост рентабельности производств.

Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Валовая рентабельность отражает величину валовой прибыли, приходящейся на каждый рубль выручки от продаж. При оценке значений данных показателей следует иметь в виду, что динамика соотношений доходов и расходов зависит не только от эффективности использования ресурсов, но и от применяемых на предприятии принципов ведения учета. В данном случае отмечается рост показателя рентабельности продаж, что, несомненно,

Таким образом проведя анализ рентабельности АО «Санаторий «Ай-Петри» можно сделать выводы, что практически все показатели имеют положительную тенденцию к увеличению, что свидетельствует о положительной работе предприятия.

Список литературы

1. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа. — 3-е изд., перераб. и доп. / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 208 с.
2. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 415 с.

УДК 338

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

БАШМАЧНИКОВА ЕЛЕНА ВАЛЕНТИНОВНА
д. э. н., профессор
НАЗИНА ЕЛЕНА ПАВЛОВНА,
БУТАХИНА ДИАНА РУСЛАНОВНА,
КРАВЧЕНКО ЕВГЕНИЯ САРКИСОВНА
студенты
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»

Аннотация: данная статья рассматривает теоретическую основу сущности прогнозной модели, как формализация анализа объекта прогнозирования. В ней отражена цель прогнозной модели, что определяет особенности ее построения. Так же рассматриваются принципы и основные формы выражения прогнозных моделей для того, чтобы модель была понятна как исследователю, так и потребителю, а так же для упрощения коммуникации между ними. Так же учитываются требования, предъявляемые к прогнозным моделям, и рассматривается классификация моделей, позволяющая разносторонне и конкретизировано познать сущность всех известных современных наук.
Ключевые слова: прогнозная модель, цель, средства выражения, требования, предъявляемые к прогнозным моделям, классификация.

MODELING OF OBJECTS OF FORECASTING

Bashmachnikova Elena Valentinovna,
Nazina Elena Pavlovna,
Butakhina Diana Ruslanovna,
Kravchenko Evgeniya Sarkisovna

Abstract: this article considers the theoretical basis of the essence of the forecast model as the formalization of the analysis of the forecasting object. It reflects the purpose of the forecast model, which determines the features of its construction. The principles and basic forms of predictive models expression are also considered in order to make the model understandable to both the researcher and the consumer, as well as to simplify communication between them. The requirements for predictive models are also taken into account, and the classification of models is considered, allowing versatile and concretized to know the essence of all known modern Sciences.
Keywords: predictive model, purpose, means of expression, requirements for predictive models, classification.

Анализ объекта прогнозирования является беспрерывным процессом, который в свою очередь должно постоянно уточняться научными данными и новыми явлениями, которые возникают в процессе выполнения заданного плана. Для этого необходима разработка его прогнозной модели и целенаправленное ее использование, которое позволяет контролировать процессы и определять необходи-

мые перспективные цели на широте заданного диапазона объекта прогнозирования.

Прогнозная модель - модель объекта прогнозирования, изучение которой позволяет получить информацию о возможных будущих состояниях объекта и путях их достижения. Цель прогнозной модели - получение информации о будущих состояниях объекта. Это определяет особенности построения прогнозных моделей. При их создании трудно проверить полученную модель и ее оригинал, так как она относится к будущему состоянию объекта. Особое внимание уделяется объекту в настоящий момент, так как он может находиться на стадии проекта и его изменения нельзя предугадать с наибольшей вероятностью [1, с.256].

Прогнозная модель обладает общими свойствами, которые определяются следующими принципами:

1. Компромисс между точностью результатов моделирования и сложностью модели.
2. Баланс точности. Баланс между погрешностью моделирования и случайной погрешностью в параметрах описания модели.
3. Разнообразие элементов модели.
4. Ясность модели для исследователя и потребителя.
5. Математическое представление модели.
6. Специализация моделей. Выделение подмоделей для анализа функционирования узкой специализации системы.
7. Проверка соответствия конкретной модели и модели оригинала о сходности результатов, получаемых на моделях возрастающей сложности.

Для того, чтобы прогнозная модель была понятна для составителя и потребителя необходимо руководствоваться некоторыми существующими формами выражения, представленными на рис.1 [2, с.131].

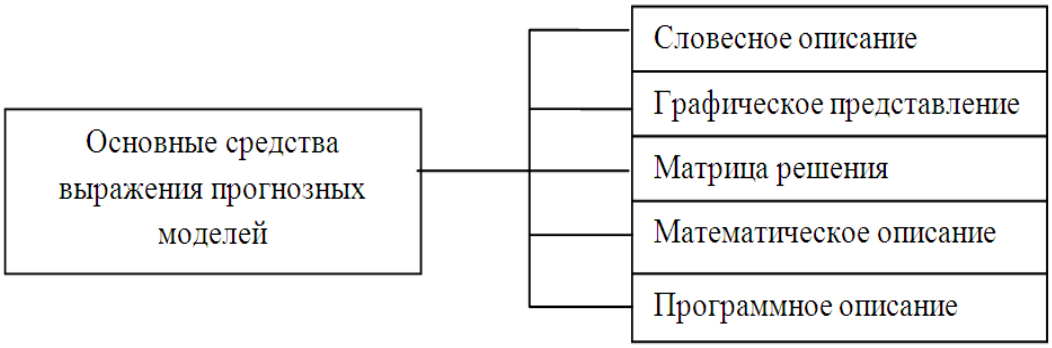


Рис. 1. Средства выражения прогнозных моделей

Вследствие чего, упрощается коммуникативная составляющая при разработке прогнозной модели, в которой должны учитываться следующие требования:

1. Удовлетворение требованиям полноты и адаптивности.
2. Обеспечение возможности включения достаточного диапазона изменений и добавлений, удовлетворяющих исследователя.
3. Абстрактность для допущения варьирования большим количеством переменных, до такой степени, чтобы не возникали сомнения в надежности, практичности и полезности прогнозной модели.
4. Удовлетворение условиям ограниченного времени решения задачи.
5. Ориентирование на реализацию существующих технических средств.
6. Получение полной информации об объекте в плане поставленной задачи исследования.
7. Построение прогнозной модели с использованием установившейся терминологии.
8. Проверка истинности в соответствии оригиналу прогнозной модели [3, с.172].

Вид прогнозной модели зависит не только от сущности моделируемого процесса, но и от методического аппарата, который положен в основу модели. Очевидно, что в данном аспекте классификация прогнозных моделей будет совпадать с классификацией методов прогнозирования (табл.1) [4, с.279].

Таблица 1

Классификация прогнозных моделей

Название	Описание
Функциональные модели	Описывают функции, выполняемые основными составными частями системы или управляемого процесса. Данные модели составляются в начале проведения исследования системы и представляется в виде схемы. Отдельные функции выражаются в словесной форме.
Модели физических процессов	Определяет математические зависимости между переменными физического процесса производства. Данные модели могут быть: непрерывные и дискретные во времени, детерминированные и статистические, аналитические и экспериментальные.
Экономические модели	Определяют зависимость между различными экономическими показателями процесса или системы. Данные модели могут иметь вид формул, уравнений и алгоритмической связи. Экономические модели в зависимости от масштабов моделируемого процесса подразделяют на: • Макроэкономические модели (уровень общегосударственной экономики, управление отраслями и решение межотраслевых проблем). • Микроэкономические модели (уровень предприятий, фирм, организаций).
Процедурные модели	Описывают операционные характеристики систем, т. е. порядок и содержание управленческих воздействий. К данным моделям можно отнести: – Информационные модели (структура, содержание, формат, скорость обработки информации и информационных потоков). – Модели режимов и обеспечения безопасности работы (описание состояние системы, совокупность правил и ограничений по условиям безопасности).
Экспертные модели	Предполагают формальное описание процедур функционирования, представление объекта моделирования в виде процесса, специальные формулы и алгоритмы для обработки экспертных оценок. Однако сама процедура генерации этих оценок является творческой, неформальной.

Таким образом, прогнозная модель дает возможность универсально и точно познать сущность всех современных известных наук.

Следовательно, с помощью прогнозной модели, с одной стороны, допустимо создать оптимальные текущие планы, опираясь на составленный исследователем прогноз и проведенные оценки принятого решения, а, с другой стороны, существует высокая вероятность выяснить перспективные пути развития будущего в какой-либо отрезок времени в исследуемой сфере, руководствуясь реальными процессами действительности.

Список литературы

1. Лапыгин Ю. Н.. Экономическое прогнозирование : учеб. пособие / Ю. Н. Лапыгин, В. Е. Крылов, А. П. Чернявский. — М. : Эксмо. — 256 с. — 2009 год.
2. Сак А.В.. Прогнозирование и планирование экономики: Учебно-методический комплекс для студентов специальностей «Маркетинг», «Экономика и организация производства». - Мн.: БГУИР. - 2006 год
3. Антонова Н.Б., Вечер А.В.. Прогнозирование и планирование экономики: Курс лекций.– Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь. – 172 с. - 2003 год
4. Т.Г. Морозова, А.В. Пикулькин. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА. — 279 с. - (Серия «Профессиональный учебник: Экономика»). - 2003 год.

© Е.В. Башмачникова, Е.П. Назина, Д.Р. Бутахина, Е.С. Кравченко, 2018

УДК 330

УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

ПИЧИ-ООЛ ЕНДАН ВИТАЛЬЕВИЧ
студент
ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет
РФ, г. Кызыл

Руководители предприятий среднего и малого бизнеса всегда осознавали, что в современном менеджменте все большее значение приобретают мотивационные аспекты.

Мотивация персонала является приоритетным и основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизации имеющегося кадрового потенциала.

Основная цель процесса мотивации – это получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия.

Особенностью управления персоналом при переходе к рынку является возрастающая роль личности работника. Соответственно и меняется соотношение мотивов и потребностей, на которые может опереться система мотивирования.

Для мотивации сотрудников компании сегодня используют как финансовые, так и нефинансовые методы вознаграждения. Между тем, определенной картины о соотношении отдельных аспектов мотивационной сферы сотрудников сегодня и наиболее эффективных методов управления ими ни теория менеджмента, ни практика управления персоналом не дает.

На современном этапе хозяйствования на успешных предприятиях изменились принципы мотивации труда в корпоративной системе управления персоналом, предусматривающей создание условий для повышения эффективности деятельности предприятия за счет активизации трудовой активности работников и повышения производительности труда.

Схематически изменение приоритетов в деятельности менеджеров среднего и высшего звена можно представить в виде схемы представленной на рис. 2. Менеджеры от управления производственными процессами («Производственный менеджмент»), когда приходится заниматься вопросами обеспечения производственной деятельности подчиненных работников («Управление персоналом») переходят к форме сотрудничества с персоналом, осуществляя при этом только «Контроль производства». При этом первостепенное значение принимает «Развитие персонала».

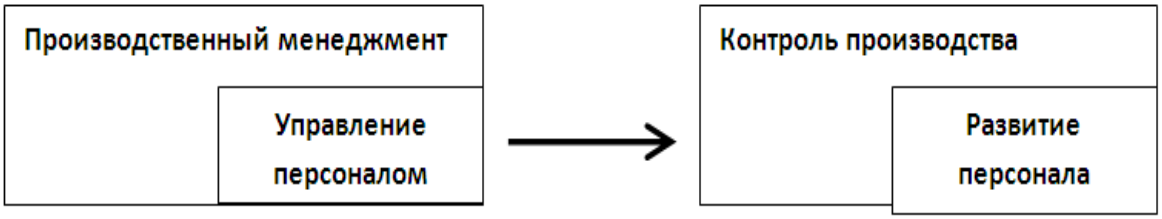


Рис. 1. Изменение позиции менеджеров по отношению к персоналу и производству

Исходя из этого, приоритет деятельности менеджеров будет обращен на человека, и построение компании должно быть ориентировано на потребности людей. Для удовлетворения их потребностей в самореализации и обеспечения потребности компании в развитии, очевидно, нет другого варианта,

кроме как построить ее на основе системы мотивации персонала.

Исследование развития трудовых теорий о содержании и регулировании мотивационных процессов позволило определить, что по мере изменения развития общества меняется и направление развития мотивации. Именно грамотное применение стимулов, позволит пробудить в человеке мотивы, которые должны повысить эффективность его трудовой деятельности.

Успех любого предприятия зависит в конечном итоге от оптимального сочетания двух условий: повышения благосостояния работников, заинтересованных в высокопроизводительном труде, и эффективного производства. Постоянные преобразования в системе оплаты и премирования работников - основная задача в вопросах повышения мотивационного потенциала предприятия. Поэтому мотивационный механизм должен включать новые методы стимулирования, побуждающие работников трудиться более эффективно. Сегодня целью мотивационного механизма любого предприятия должно быть стимулирование оптимального корпоративного результата на основе повышения производительности труда каждого работника посредством создания специальных систем премирования, направленных на развитие профессиональных знаний, высокий уровень теоретических и практических навыков для достижения намеченных результатов, стремление к поиску инновационных решений в управлении производством /7/.

На предприятиях должно проводится анкетирование с целью:

– выявить наиболее актуальных потребностей работников;

– определить степень удовлетворенности организационно-техническими условиями на рабочих местах;

– собрать предложения по совершенствованию организации и оплаты труда на рабочих местах.

Совершенствование действующих премиальных систем путем приведения их в соответствие с конкретными условиями производства и поиска прогрессивных форм и методов оплаты труда, направленных на социальную и творческую активность специалиста, ответственность за результаты индивидуального и коллективного труда и разработка новых в соответствии с изменениями стратегии и тактики предприятия в условиях рыночной конкуренции.

Поэтому в системе управления мотивацией труда на предприятии, с помощью которой достигается конечная цель, закладываются определенные принципы. Главные из них:

– установление таких показателей, которые будут стимулировать к экономическому росту, как работника, так и производственную деятельность предприятия;

– любой вид премирование должен быть доступен и понятен для всего персонала предприятия;

– премирование не должно быть слишком общим, чтоб не вызывало чувство привыкания у работников и не воспринималось как обычная часть зарплаты;

– размеры премирования должны корректироваться через определенный период времени с целью формирования у работника заинтересованности в увеличении вознаграждения;

– премия должна зависеть от дополнительных усилий работника, а не нормативных усилий;

– внедрение форм экономической заинтересованности работников в обучении и использовании новых навыков и знаний в практической работе.

В условиях нестабильности на рынке труда для обеспечения эффективной работы предприятия и поддержания высокоорганизованной корпоративной культуры необходимо совершенствовать процесс управления персоналом на основе использования передовых кадровых технологий, особенно при подготовке молодых и вновь принятых рабочих престижных и остро востребованных профессий. Продолжает оставаться узким местом на предприятиях дефицит высококвалифицированных рабочих, особенно станочников, слесарей механосборочных работ, слесарей по сборке металлоконструкций. Для решения данной проблемы необходимо осуществлять поэтапный переход к внедрению оценки персонала при приеме на предприятие по следующим направлениям:

– оценка способностей каждого;

– значимость личностных свойств;

– внедрение системы матричных оценок.

Также серьезную проблему на сегодняшний день составляет деквалификация работников, утрата

навыков по причине простоев производства, безработицы. Поэтому один из подходов мотивации должен быть нацелен на повышение уровня квалификации через систему дополнительного образования. Непрерывное обучение является одной из главных задач каждого предприятия, которое связано непосредственно в достижении повышения эффективности работы персонала. При этом необходимо учесть тот факт, что обучение не ограничивается только получением информации, дающей какое – то новое знание, а должно включать оптимальное соотношение теоретических знаний с практическими навыками, тем самым, принося пользу не только работнику, но и предприятию.

Таким образом, в системе ценностей предприятия управление мотивацией труда должно стать основной составляющей новых изменений, то есть производственный менеджмент должен быть направлен на персонал так, чтобы усилия работника стали наиболее эффективными.

Список литературы

1. Менеджмент организации. Учебное пособие /З.П. Румянцева, Н.А. Сагоматин, Р.З. Акбердин и др. – М.,2008 – 215с.
2. Менеджмент /Виханский О.С., Наумов А.И. – М.,2000 – 364с.
3. Менеджмент: Учебник для вузов/Под ред. М.М. Максимов, А.В. Игнатова, М.А. Комаров и др. – М., 2009 – 285с.
4. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Перевод с англ./ Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. – М., 2007. – 704 с.
5. Штаффельбах Б. Теоретические основы и функции экономики персонала // Проблемы теории и практики управления.– 2008. – № 5. – С.106.
6. Кокорев В.П. Материально-денежная мотивация управленческого труда. hppt://www.dcn-asu.ru/kokorev1/book.html. – 28 с.
7. Бородкин Л.И. Об эволюции мотивации труда промышленных рабочих. hppt://www.hist.msu.ru/Departmets/Ecohist/OBC/borodkin.htm
8. Эффективный менеджер: Мотивация вашего коллектива.,/ Уч.пособие “The Open University”, 2009. – 132 с.

УДК 330

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ОЧУР АРЖААН КИНИШКОПОВИЧ
студент
ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет
РФ, г. Кызыл

Аннотация: В статье рассматривается совершенствование управления предприятием на основе использования информационных технологий, составляющих совокупность внедряемых в системы организационного управления средств и методов обработки данных, представляющих собой целостные технологические системы и обеспечивающих целенаправленное создание, передачу, хранение и отображение информационного продукта с наименьшими затратами и в соответствии с закономерностями управления предприятием.
Ключевые слова: Информационное обеспечение управления, экономическая информация, система управления, информационная система.

Количество информации, которую необходимо переработать для выработки эффективных управленческих решений, настолько велико, что оно давно превысило человеческие возможности.

К организации информационного обеспечения управления предъявляется ряд требований. Это аналитичность информации, ее объективность, единство, оперативность, рациональность и др.

Смысл первого требования заключается в том, что вся система информации независимо от источников поступления должна соответствовать потребностям руководителя, т.е. обеспечивать поступление данных именно о тех направлениях деятельности и с той детализацией, которая в этот момент нужна руководителю для всестороннего изучения экономических явлений и процессов, выявления влияния основных факторов и определения внутрихозяйственных резервов повышения эффективности производства. Поэтому вся система информационного обеспечения должна постоянно совершенствоваться.

Это очевидно в сегодняшней практике организации учета, планировании и статистики на предприятии. Там постоянно пересматриваются формы документов, их содержание, организация документооборота, появляются принципиально новые формы накопления и сохранения данных (имеется в виду компьютерная техника). Все изменения диктуются не только собственно требованиями учета или планирования. Они в значительной степени подчинены необходимости информационного обеспечения для выработки управленческих решений.

Экономическая информация должна достоверно, объективно отражать исследуемые явления и процессы. Иначе выводы, сделанные по результатам анализа, не будут соответствовать действительности, а разработанные аналитиками предложения не только не принесут пользы предприятию, но могут оказаться вредными.

Следующее требование, предъявляемое к организации информационного потока, - это единство информации, поступающей из разных источников (планового, учетного и внеучетного характера). Из этого принципа вытекает необходимость устранения обособленности и дублирования разных источников информации. Это означает, что каждое экономическое явление, каждый хозяйственный акт должны регистрироваться только один раз, а полученные результаты могут использоваться в учете, планировании, контроле и анализе.

В системе управления в настоящее время все чаще и чаще можно встретить предметы, которые составляют понятие новая информационная технология. Под ней понимается совокупность внедряемых в системы организационного управления принципиально новых средств и методов обработки данных, представляющих собой целостные технологические системы и обеспечивающих целенаправленное создание, передачу, хранение и отображение информационного продукта (идей, знаний) с наименьшими затратами и в соответствии с закономерностями той социальной среды, где развивается эта технология. Переход на новые информационные технологии оправдан, если он является следствием фундаментального переосмысления и радикального перепланирования деятельности корпорации с целью резкого улучшения критических по отношению к затратам показателей - качества, обслуживания и скорости производственных процессов.

Появление нового, информационного общества, многим видится только на базе использования новых информационных технологий [4,9]. С появлением и массовым внедрением компьютерных сетей и средств современной коммуникации кардинальным образом изменилась концепция рабочего места. Если раньше последнее ассоциировалось с местом у станка или столом в учреждении, то сегодня “рабочее место” - это скорее не место работы, а средства, с помощью которых она осуществляется. К ним можно отнести мобильный телефон, портативный компьютер с модемом и мини-принтер. Таким образом, рабочим местом становится любое помещение, где есть сетевая розетка.

Умение пользоваться персональным компьютером теперь уже вошло в современную культуру управления. И это не зря - компьютер позволяет экономить огромные средства, которые при традиционной системе организации труда были бы израсходованы на содержание различных отделов, которые выполняли утилитарные функции, не связанные с процессом производства.

Для эффективного управления организацией необходимо, чтобы ее структура соответствовала целям и задачам деятельности предприятия и была приспособлена к ним. Организационная структура создает некоторый каркас, который является основой для формирования отдельных административных функций. Структура выявляет и устанавливает взаимоотношения сотрудников внутри организации.

Наибольший эффект от использования информационной системы можно получить, напрямую связывая задачи ее внедрения с применением процессного подхода, то есть выполняя процессное внедрение.

Моделирование бизнес-процессов наиболее эффективно с применением специализированных инструментов и проверенных методологий.

Чтобы внедрение информационной системы стало принципиально возможным, необходимо еще на этапе принятия решения и подготовки к внедрению осуществить ряд мероприятий, касающихся как анализа ситуации на предприятии, так и анализа самой информационной системы.

Для успешного внедрения системы необходим серьезный объем подготовительной работы.

Опыт, полученный в ходе подготовки к внедрению системы ARIS, в некоторых организациях, показал очевидные преимущества процессного внедрения. Организации в приступают процессе внедрения системы, располагая всеми необходимыми знаниями в следующих областях:

– формализованное описание ситуации, в которой организация находилось до внедрения,
– формализованное описание целевой ситуации, формирующейся в результате внедрения,
– обоснованный объем финансовых ресурсов, необходимых на приобретение лицензий программного обеспечения,
– обоснованный объем трудозатрат, необходимый для осуществления всего проекта; сроки проведения этих работ,
– обоснованный объем финансовых ресурсов, которые необходимо затратить на привлечение внешних консультантов,

– обоснованный объем внутренних трудовых ресурсов, занятых в рамках проекта.

Всё это позволило разработать детальный план внедрения информационной системы и оптимизировать ресурсы, необходимые для перехода предприятия к процессно-ориентированному характеру деятельности.

Список литературы

1. Войнов И.В., Пудовкина С.Г. ,Телегин А.И. Моделирование экономических систем и процессов: Челябинск: Изд. ЮУрГУ, 2005.-392с.
2. Дик В.В. Информационные системы в экономике В.В. Дик, М.: Финансы и статистика, 2007, - 452с.
3. Корнеев И.К., Ксандопуло Г.Н., Машурцев В.А. / Информационные технологии в управлении: М.: 2009 - 224 с.
4. Норенков И.П. Информационная поддержка наукоемких изделий / М., изд. МГТУ им. Баумана, 2007 - 320с.
5. Орлова М.В., Информационные системы в экономике: учебное пособие Воронеж: 2005 - 32с
6. Саронов А.А. Современный подход к информационно-технической поддержке эксплуатанта / А.А. Саронов, С.Н. Кольцов, В.В. Бакаев /CALS технологии - ключ к обеспечению успеха предприятий на внутреннем и внешнем рынках : тез. докл. научно-техн. конф. М., 2011. С. 43 - 46.
7. Информационные системы в экономике: учебник под ред. Г.А. Титоренко, 2-е изд., М.: 2008, - 463с.
8. Информационные технологии: учебник под ред. В. В. Трофимова, М.: Издательство Юрайт, 2011, - 624с.
9. Савицкий Н.И. Технологии организации, хранения и обработки данных: Учеб. Пособие. - М.: ИНФРА-М, 2011.- 232 с.
10. Экономическая информатика: «Введение в экономический анализ информационных систем»: Учебник. - Э.: ИНФРА-М, 2005 - 958 с.

УДК 330

ПРОЕКТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

ОНДАР ЧИНЧИ РОМАНОВНА

студентка
ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет
РФ, г. Кызыл

Аннотация: В статье рассматривается проект повышения эффективности менеджмента на предприятии. Эффективность менеджмента на предприятии предполагает комплексное решение ряда задач, среди которых можно выделить: управление финансами, производством, сбытом и снабжением, внутренними службами и управление кадрами.
Ключевые слова: эффективность менеджмента, результативность и эффективность организации, производительность; выживание организации; обобщение.

PROJECT TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

Ondar Chinchi Romanovna

Abstract: The article discusses the project to improve the efficiency of management in the enterprise. The effectiveness of management in an enterprise implies a complex solution of a number of tasks, among which it is possible to single out: financial management, production, sales and supply, internal services and personnel management.
Key words: management efficiency, effectiveness and efficiency of the organization, productivity; organization survival; generalization.

Эффективное управление организацией - это сложный акт балансирования различных величин и интересов, предполагающий намеренные жертвы, когда это необходимо для общего блага организации. Поэтому управление, нацеленное на успех в сложном динамическом мире, требует к себе определенного подхода, например ситуационного или интегрированного подхода. Каким бы не был избранный критерий, эффективность управления в динамике характеризует рост организаций, т.е. изменение границ между организациями и между организациями и рынком.

Желание добиться успеха (эффективности управления) характерно для всех субъектов деятельности.

Основными составляющими эффективности управления организации являются практическая реализация управленческих решений; результативность и эффективность организации; необходимость ситуационного подхода; производительность; выживание организации; обобщение.

Обобщающим показателем эффективности управления можно считать стоимость бизнеса и ее динамику.

В условиях рыночной экономики предприятие нуждается в решении задач управления на качественно новом уровне. Необходимость оперативного реагирования на конъюнктуру рынка и быстро меняющуюся экономическую ситуацию требует перестройки внутренней микроэкономики предприятия, постановки управленческого учета, оптимизации процессов управления.

Эффективное управление предприятием предполагает комплексное решение ряда задач, среди которых можно выделить: управление финансами; управление производством; управление сбытом и снабжением; управление внутренними службами; управление кадрами.

Эффективность управления предприятием количественно может быть охарактеризована с помощью ряда показателей, перечень которых определяется характером деятельности предприятия и приоритетными целями его развития. Среди показателей эффективности управления можно выделить показатели деловой активности (многочисленные коэффициенты оборачиваемости), показатели рентабельности, показатели эффективности инвестиционных проектов и др.

Метод управления - это совокупность приемов и способов воздействия на управляемый объект для достижения поставленных целей.

В практике управления, как правило, одновременно применяют *различные методы и их сочетания (комбинации),* которые органически дополняют друг друга, находятся в состоянии *динамического равновесия.*

Можно выделить следующие методы эффективного управления:

– *социальные и социально-психологические,* применяемые с целью повышения социальной активности людей;
– *экономические,* обусловленные экономическими стимулами;
– *организационно-административные,* основанные на прямых директивных указаниях;
– *самоуправление* как разновидность саморегулирования социальной системы.

В более общем виде все методы управляющего воздействия можно разделить на две группы: *основные и комплексные.*

К основным относятся такие, в которых четко выделяется содержательный аспект по признаку соответствия методов управления требованиям тех или иных объективных законов (например, социальных, экономических, организационно-технических и др.). Сложными, или комплексными, методами социального управления являются комбинации основных методов.

По содержанию методы социального управления отражают требования различных объективных законов социального развития: экономических, организационно-технических, демографических, социологических, психологических и т. д.

Социальные методы управления связаны со способами достижения социальных целей общества не только экономическими, организационно-административными способами мотивации человеческого поведения, но и непосредственно: через постановку социальных целей, повышение качества жизни, укрепление социальных организаций, повышение социальной зрелости общества, его отдельных структур, управленцев, в первую очередь.

Социальные методы управления включают в себя социально-психологические способы и приемы воздействий на процесс формирования и развития коллектива, на процессы, протекающие внутри него. Данные методы основаны на использовании социально-психологических механизмов, действующих в коллективе, в состав которого входят формальные и неформальные группы, личности с их ролями и статусами, связанными системой взаимоотношений и социальных потребностей и др.

Социально-психологические методы управления прежде всего отличаются своей мотивационной характеристикой, определяющей направление воздействия. Среди способов мотивации выделяют внушение, убеждение, подражание, вовлечение, принуждение и понуждение, побуждение и др. Целями применения социально-психологических методов является обеспечение растущих социальных потребностей человека, его всестороннее гармоничное развитие и повышение на этой основе трудовой активности личности и эффективной деятельности коллективов.

Психологические методы управления направлены на регулирование отношений между людьми путем оптимального подбора и расстановки персонала. К ним относятся методы комплектования малых групп, гуманизации труда, профессионального отбора и обучения и др. Методы комплектования малых групп позволяют определить оптимальные количественные и качественные отношения между работниками с учетом психологической совместимости. К методам гуманизации труда относятся использование психологического воздействия цвета, музыки, исключение монотонности работы, расши-

рение творческих процессов и т. д. Методы профессионального отбора и обучения направлены на профессиональную ориентацию и подготовку людей, которые по своим психологическим характеристикам наиболее соответствуют требованиям выполняемой работы.

Экономические методы управления представляют собой способы достижения экономических целей управления (средства) на основе реализации требований экономических законов. Иными словами, под экономическими методами в современном значении понимается экономический расчет, основанный на сознательном использовании всей системы экономических законов и категорий рыночной экономики.

Экономическое стимулирование представляет собой метод управления, опирающийся на экономические интересы работников.

Его основу составляет формирование доходов предприятий и организаций, а также каждого работника в зависимости от личного вклада. Система экономического стимулирования есть совокупность разрабатываемых и осуществляемых мероприятий, направленных на усиление заинтересованности персонала и каждого работника в получении возможно высокой прибыли.

Организационно-административные методы базируются на власти, дисциплине и ответственности. Организационно-административное воздействие осуществляется в следующих основных видах:

– прямое административное указание, которое имеет обязательный характер, адресуется конкретным управляемым объектам или лицам, воздействует на конкретно сложившуюся ситуацию;

– установление правил, регулирующих деятельность подчиненных (нормативное регулирование), выработка стандартных процедур административного воздействия;

– разработка и внедрение рекомендаций по организации и совершенствованию тех или иных процессов, подвергаемых организационно-административному воздействию;

– контроль и надзор за деятельностью организаций и отдельных работников.

Основной формой реализации и применения организационно-административных методов управления является распорядительство и оперативное вмешательство в процесс управления в целях координации усилий его участников для выполнения поставленных перед ними задач.

В целом объективной основой использования организационно-административных методов управления выступают организационные отношения, составляющие часть механизма управления. Поскольку через их посредство реализуется одна из важнейших функций управления - функция организации, задача организационно-административной деятельности состоит в координации действий подчиненных. Нередко, и справедливо, критикуются попытки абсолютизации административного управления, однако следует иметь в виду, что никакие экономические методы не смогут существовать без организационно-административного воздействия, которое обеспечивает четкость, дисциплинированность и порядок работы. Важно определить оптимальное сочетание, рациональное соотношение организационно-административных, экономических и социальных методов.

Подход, согласно которому сфера воздействия экономических методов расширяется только за счет вытеснения организационно-административных методов управления, нельзя признать правомерным ни с научной, ни с практической точки зрения. Организационно-административные методы в основном опираются на власть руководителя, его права, присущую организации дисциплину и ответственность. Однако административные методы не следует отождествлять с волевыми и субъективными методами руководства, то есть администрированием.

Методы эффективного управления являются важнейшим средством реализации законов и принципов управления.

Эффективный менеджмент останется недосягаемым, если руководство предприятий не осознает ведущей роли культуры управления и необходимости создания интеллектуального ядра предприятия в предстоящие десятилетия. Для перехода на мировой уровень, а это единственный путь к экономическому и социальному процветанию, российским компаниям рекомендуется начать с проведения глубокой диагностики уровня своего менеджмента, анализа его соответствия мировым тенденциям развития и, прежде всего, реально оценить человеческий капитал своей организации, чтобы понять, куда ведут ее менеджеры - к успеху или, наоборот, к банкротству.

Список литературы

1. Фатхутдинов Р.А. Производственный менеджмент: Учебник.- 3-е изд., перераб. и доп.-М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2002.- 472с.
2. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник для вузов.- 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 511с.
3. Менеджмент: Учебник / под ред. проф. В.И. Королева. - М.: Экономисть, 2004. - 432с.
4. Производственный менеджмент: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, А.В. Бандурин, Г.Я. Горбовцов и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 583 с.
5. Семенов А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента: Учебник. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004. - 300с.
6. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5-е изд./ - Г.В. Савицкая.-Минск: ООО «Новое знание», 2001.
7. Беркстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2002 г.
8. Дробозина Л.А Финансы. - Москва: Финансы, ЮНИТИ, 2003 г.
9. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - Москва: Бухгалтерский учет, 2002 г.
10. Жминько С.И. Финансовый учет на предприятиях. - Ростов-на-Дону: издательство"Феникс",2001г.

УДК 330

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

САЛЧАК БУЯНМАА АЛЕКСЕЕВНА
Студентка ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет

Аннотация: В статье рассматриваются способы и методы совершенствование организации управления качеством на предприятии, которое основывается на механизме адаптации ее процессов к всеобщему управлению качеством, с целью повышения качества выпускаемой продукции, качества оказываемых услуг, путем вовлечения в процесс каждого члена коллектива предприятия.
Ключевые слова: Качество, совершенствование, управление, продукция, менеджмент качества.

IMPROVING THE ORGANIZATION OF QUALITY MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

Salchak Buyanmaa Alekseevna

Abstract: The article deals with the ways and methods of improving the organization of quality management in the enterprise, which is based on the mechanism of adaptation of its processes to General quality management, in order to improve the quality of products, quality of services, by involving each member of the enterprise team in the process.
Keywords: Quality, improvement, management, production, quality management.

В связи с развитием рыночных отношений возникает необходимость выживания и стремительного развития российских предприятий в конкурентной среде, которая обязывает производителей уделять большое внимание проблемам качества.

Система качества призвана учитывать особенности предприятия, обеспечивать минимизацию затрат на разработку продукции и ее внедрение, а также на удовлетворительное оказание услуг.

Поэтому в деятельности промышленных предприятий на одно из первых мест выдвигаются вопросы и разработка рекомендаций по совершенствованию системы управления качеством. Именно с помощью современных методов системы управления качеством организация добьется лидирующих позиций на различных рынках.

Совершенствование системы управления качеством на предприятии основывается на механизме адаптации ее процессов к всеобщему управлению качеством (Total quality management - TQM), с целью повышения качества выпускаемой продукции, качества оказываемых услуг, путем вовлечения в процесс каждого члена коллектива предприятия.

В теории и практике управления качеством выделены две проблемы: качество продукции и менеджмент качества.

Обеспечение качества требует не малых затрат. До недавнего времени основная доля в затратах на качество приходилась на физический труд. Но сегодня высока доля интеллектуального труда.

Проблема качества не может быть решена без участия ученых, инженеров, менеджеров. Должно быть гармоничное сочетание всех составляющих профессионального влияния на качество.

Значение качества продукции состоит в том, что только качественная продукция открывает экспортную дорогу на платежеспособные западные рынки. Большую роль в обеспечении качества продукции российских производителей и ее успешной конкуренции на мировых рынках призваны сыграть спе-

циальные конкурсы.

Различного рода конкурсы с присуждением их победителям почетных наград широко используются в мировой практике.

К разработке системы качества следует привлечь практически все подразделения и службы предприятия. Особая роль при этом отвести специализированным подразделениям (например, отделу организации управления качеством), непосредственно осуществляющим организацию и обеспечение качества и конкурентоспособности продукции. При этом важно определить их задачи, функции, права и обязанности.

В условиях достаточности товаров и услуг на рынке, превышения в целом их предложения над спросом покупатель в полной мере реализует свое право выбора, естественно предпочитая услугу, которая с его точки зрения (а никак производителя, плановика, инженера) обладает наилучшим соотношением потребительских качеств и цены в торт или иной момент.

Процесс планирования и обеспечения уровня качества в рыночных условиях может быть представлен как: выявление потребностей - определение главных характеристик продуктов, определяющих их качество или степень удовлетворения потребностей, - определение желаемых параметров - выявления путей достижения этих характеристик параметров. Главные участники процесса планирования качества на первых его этапах - потребителя и службы маркетинга. Процесс планирования качества должен носить непрерывный характер, поскольку совершенствование сервисного обслуживания - обязательные условия успеха организации на рынке.

Проанализировать результаты и принять решение о дальнейших шагах.

Определение деятельности. Деятельность считается вызванной низким качеством, если она обусловлена несоответствиями, выявленными при контрольных действиях, а также затратами, произведенными внутри или вне компании из-за низкого качества услуги.

Команде по улучшению будет гораздо легче работать с полученными данными, если у нее будет исчерпывающий перечень типичных причин, вызывающих низкое качество. Эти причины заранее делят на несколько основных групп.

Решение о том, каким образом оценить затраты. Если конкретные виды деятельности, связанные с плохим качеством, выявлены, для оценки затрат на такое качество можно использовать два метода: оценку совокупных ресурсов и затрат и оценку на основе затрат на единицу услуги. Оба метода могут применяться как самостоятельно, так и вместе.

Примером применения первого метода может служить оценка совокупных трудозатрат на удовлетворение жалоб потребителей. В этом случае требуется собрать данные о совокупных ресурсах по видам деятельности, связанной с низким качеством.

Примером оценки затрат на единицу услуги может быть расчет годовой стоимости работ по исправлению ошибочных работ. Чтобы определить эти затраты, надо оценить, во сколько обходится в среднем одна ошибочная услуга, подсчитать число этих услуг за год и перемножить эти цифры.

При оценке затрат на низкое качество часто требуется сопоставить разные мнения и выявить затраты, которые большинству сотрудников кажутся наиболее значимыми. И хотя личные оценки не всегда бывают основаны на точных данных, они очень важны для дальнейшего планирования работ по сокращению затрат.

Анализ результатов и решение о последующих действиях. Сбор данных о затратах на низкое качество помогает: выбрать наиболее важные проекты по повышению качества; выявить наиболее затратные статьи расходов по конкретной проблеме; определить конкретные виды затрат, подлежащие сокращению в первую очередь.

Для того, чтобы снизить затраты, учесть в большей степени пожелания потребителей и сократить сроки разработки и выхода на рынок продукции, применяют специальные технологии разработки и анализа разработанных процессов:

– технологию развертывания функций качества, которая представляет из себя технологию проектирования процессов, позволяющую преобразовывать пожелания потребителя в технические требования к оказываемым услугам;

– функционально - стоимостной анализ (ФСА), который проводится для существующих процессов с целью снижения затрат, а также для разрабатываемых продуктов с целью снижения их себестоимости;

– FMEA - анализ - технологию анализа возможности возникновения и влияния дефектов на потребителя. FMEA проводится для разрабатываемых процессов с целью снижения риска потребителя от потенциальных дефектов (ГОСТ Р 51814.2-2001);

– функционально - физический анализ (ФФА) - технология анализа качества предлагаемых проектировщиком технических решений, принципов действия изделия и его элементов. ФФА проводится для разрабатываемых продуктов и процессов.

Предприятия, создающие или развивающие системы качества обязательно должны применять либо технологии анализа (ФСА, FMEA, ФФА), либо использовать собственные технологии с аналогичными возможностями.

Качество оказываемой услуги должно гарантировать потребителю удовлетворение его запросов, надежность и экономию затрат, которые складываются на всем протяжении процесса, на всех этапах и звеньях компании.

Для повышения качества оказываемых услуг необходимо в первую очередь решить проблемы управления производством. Нужны кардинальные изменения если не в форме собственности, то в организационной структуре предприятия.

Необходимо проанализировать целесообразность существования каждого структурного подразделения, степень участия каждого из них в общем деле выпуска конкурентоспособной продукции, рентабельность каждого из них, их количественный и качественный состав.

На основании качественного анализа кадрового состава (аттестации, к примеру) отобрать квалифицированные кадры, обеспечить их достойной заработной платой, тем самым, обеспечив мотивацию работников в успешной трудовой деятельности.

Предлагается также стимулировать повышение качества продукции на предприятии проведением конкурсов на профессиональное мастерство работников, а также развития мотивации, поощрения работников за достигнутые успехи в области качества продукции. Проведение данных мероприятий позволит стимулировать рост профессионализма у работников предприятия, тем самым сократить оказание некачественной услуги.

Для постоянного контроля за качеством выполненной работы в предприятии предлагается назначить одного из сотрудников либо нанять директора по развитию.

При оценивании функционирования процессов жизненного цикла продукции после проведенного обслуживания учитывать основные показатели: показатели качества заменяемых компонентов; нарушение требований потребителей, включая возвраты изделий после эксплуатации; выполнение графика обслуживания; уведомления потребителей, касающихся вопросов качества или обслуживания.

Таким образом, выполнение вышеперечисленных мероприятий позволит повысить эффективность управления качеством на предприятии.

Список литературы

1. Управление качеством: Учебникдля вузов/ Ильенкова С.Д., Ильенкова Н.Д., Мхитарян В.С. 2-е изд., перераб. и доп.Ильенкова С.Д., 2015.- 334с.
2. Управление качеством/ Семенова Е.И., Коротнев В.Д., Пошатаев А.В. и др.Семенова Е.И.,2013.- 184с.
3. Управление качеством : учеб. пособие. - 3-е изд., перераб. и доп., Агарков А. П , 2015.- 228с.
4. Управление качеством продукции. Технический регламент, стандартизация и сертификация: учеб. пособие для вузов. - 3-е изд., доп., Бузов Б. А., 2015. - 176с.
5. Управление качеством: Учебное пособие, Герасимов Б.И., 2013. - 272с.
6. Управление качеством / Е. Б. Герасимова, Б. И. Герасимов, А. Ю. Сизикин.Герасимов Б. И.2014. - 256с.

УДК 330

ПРОЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЧИКТОЛ ОНЗАГАЙ БУЯНОВНА

студентка
ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»
РФ, г. Кызыл

Аннотация: В данной статье рассматриваются проекты формирования показателей эффективности деятельности предприятия. Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и с целью поисков источников финансирования. Она включает социально экономическую эффективность проекта и коммерческую эффективность проекта.
Ключевые слова: Проекты, эффективности деятельности предприятия, потенциальной привлекательности проекта, затраты, чистый доход, чистый дисконтированный доход.

THE PROJECT OF FORMATION OF INDICATORS TO ASSESS THE EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE

Chiktol Onzagay Buyanovna

Abstract: In this article projects of formation of indicators of efficiency of activity of the enterprise are considered. The effectiveness of the project as a whole is evaluated in order to determine the potential attractiveness of the project for possible participants and to search for sources of funding. It includes the socio - economic efficiency of the project and the commercial efficiency of the project.
Key words: Projects, the efficiency of the enterprise, the potential attractiveness of the project, costs, net income, net present value.

В хозяйственной (экономической) деятельности приходится разрабатывать проекты, оценивать их, принимать решения по проектам и управлять их реализацией. Примеры проектов: развитие предприятия, строительство электростанции, создание новой технологии, эмиссия акций, приобретение предприятия, замена оборудования и множество других.

Проект – это совокупность действий, которые нужно совершить, чтобы достичь поставленную цель. Всякий проект связан с затратами (издержками) и результатами.

Затраты – это расход денег, результаты – получение денег (доход). Затраты и результаты могут быть мгновенными (точечными) или текущими. Точечные затраты называются инвестициями, под которыми понимаются вложения денег в прирост (увеличение) капитала.

Текущие затраты – расход денег на производственную деятельность (зарплату, сырье, транспорт, налоги и т.д.). Текущие затраты считают за какой-нибудь период (месяц, квартал, год) и относят обычно к концу этого периода. Доходы также могут быть мгновенными (от продажи оборудования, финансовых активов, самого предприятия) или текущими (от продажи продукции). Текущие доходы также

считают за некоторый период и относят к егоконцу. Таким образом, с финансовой точки зрения хозяйственная деятельность сводится к денежным потокам, притоку и оттоку денег. Чистый денежный поток – это сальдо (разность) между притоком и оттоком денег. Приток денег считается со знаком плюс, отток со знаком минус. Под эффективностью хозяйственной деятельности понимается разность или соотношение результатов и затрат с учетом разновременности тех и других.

Эффективность проекта — категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам его участников. В связи с этим необходимо оценивать как эффективность проекта в целом, так и эффективность каждого из его участников. Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и с целью поисков источников финансирования. Она включает социально экономическую эффективность проекта и коммерческую эффективность проекта.

Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки реализуемости проекта и заинтересованности в нем всех его участников и включает эффективность:

– участия предприятий и организаций в проекте; инвестирования в проект;

– участия в проекте структур более высокого уровня, в том числе региональную и народнохозяйственную, а также отраслевую и бюджетную эффективность.

Основные принципы оценки эффективности. В числе наиболее важных основных принципов оценки эффективности проектов можно выделить следующие:

– рассмотрение проекта на протяжении всего жизненного цикла (оценка его эффективности должна осуществляться при разработке инвестиционного предложения, обоснования инвестиций, ТЭО и в ходе реализации проекта в виде экономического мониторинга в рамках управления стоимостью проекта);

– моделирование денежных потоков;

– сопоставимость условий сравнения различных проектов (или вариантов проекта);

– принцип положительности и максимума эффекта;

– учет фактора времени;

– учет предстоящих затрат и поступлений;

– сравнение состояний «с проектом» и «без проекта»;

– учет всех наиболее существенных последствий проекта;

– учет наличия разных участников проекта;

– многоэтапность оценки;

– учет влияния на эффективность проекта потребности в оборотном капитале;

– учет влияния инфляции и возможности использования при реализации проекта нескольких валют (многовалютность);

– учет (в количественной форме) влияния неопределенности и риска, сопровождающих реализацию проекта.

Оценка эффективности проекта производится в три этапа:

1. Первоначальным шагом является экспертная оценка общественной значимости проекта. Общественно значимыми считаются крупномасштабные, народнохозяйственные и глобальные проекты.

2. На втором этапе рассчитываются показатели эффективности проекта в целом. Цели этого этапа — интегральная экономическая оценка проектных решений и создание необходимых условий для поиска инвестора. Для локальных проектов оценивается только их коммерческая эффективность и, если она оказывается приемлемой, рекомендуется непосредственно переходить к следующему этапу оценки.

Для общественно значимых проектов оценивается в первую очередь их социально экономическая эффективность. При неудовлетворительной оценке такие проекты не рекомендуются к реализации и не могут претендовать на государственную поддержку. Если же их социально экономическая эффективность оказывается достаточной, оценивается их коммерческая эффективность.

3. Третий этап оценки осуществляется после выработки схемы финансирования. На этом этапе уточняется состав участников и определяются финансовая реализуемость и эффективность участия

в проекте каждого из них (региональная и отраслевая эффективность, эффективность участия в проекте отдельных предприятий и акционеров, бюджетная эффективность и пр.).

Основные показатели эффективности проекта основаны на учете стоимости финансовых ресурсов во времени, которая определяется с помощью дисконтирования.

Основным экономическим нормативом, используемым при дисконтировании, является норма дисконта E, выражаемая в долях единиц или в процентах в год.

Дисконтирование денежного потока на m-м шаге осуществляется путем умножения его значения на коэффициент дисконтирования. Норма дисконта E может быть различной для разных шагов расчета. Это целесообразно в случаях переменного по времени риска или переменной по времени структуры капитала.

В качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности проекта, можно использовать чистый доход; чистый дисконтированный доход; внутреннюю норму доходности; потребность в дополнительном финансировании (стоимость проекта, капитал риска); индексы доходности затрат и инвестиций; срок окупаемости; показатели финансового состояния.

Чистым доходом (ЧД) называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период, где суммирование распространяется на все шаги расчетного периода.

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистый дисконтированный доход (ЧДД), который представляет собой накопленный дисконтированный эффект (дисконтированное накопленное сальдо) за расчетный период.

Чистый доход и чистый дисконтированный доход характеризуют превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта соответственно без учета и с учетом неравноценности эффектов, относящихся к различным моментам времени.

Разность чистого дохода и чистого дисконтированного дохода называют дисконтом проекта.

Для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы чистый дисконтированный доход проекта был положительным; при сравнении альтернативных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с большим значением чистый дисконтированный доход.

Начальная (прединвестиционная) фаза имеет принципиальное значение для потенциального инвестора (заказчика). Ему выгоднее потратить деньги (нередко немалые) на изучение вопроса «Быть или не быть проекту?» и при отрицательном ответе отказаться от него, чем начать бесперспективное дело и... оказаться в лучшем случае в убытке.

Если идея проекта приемлема, можно приступить к более детальной проработке, проводимой методами проектного анализа, цель которых определить результаты (ценность) проекта. Для этого разработана специальная методика, позволяющая рассчитать коммерческую (финансовую), бюджетную и экономическую эффективность проекта. Наряду с этим проводится детальная проверка технической и организационной осуществимости, экологической допустимости и социальной приемлемости проекта.

Список литературы

1. Баранов В.В. Финансовый менеджмент Финансовый менеджмент: Механизм фин. управления предприятием в традиц. и наукоемких отраслях: Учеб.пособие для вузов. - М.: Дело, 2015, - 271 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. - К.: Никацентр, 2015. - 528с.
3. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент 3-е издание, М., 2015.-358с.
4. Ендовицкий Д.А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики. М.: Финансы и статистика, 2014.- 321с.
5. Ефимова О.В. Финансовый анализ. / О.В. Ефимова. - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: Бухгалтерский учет, 2013. - 352с.
6. Колесников С.Н. Стратегии бизнеса: управление ресурсами и запасами. М.: Статус-Кво 97, 2014.- 298с.

УДК 330

РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

КУНИЦКАЯ ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА
к.э.н. доцент
ДАНЬКИНА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА,
КЛЕВКОВА АНГЕЛИНА СЕРГЕЕВНА
студенты
Пензенский государственный университет

Аннотация: В статье автором рассматриваетсяуправленческий учет как средство для эффективного стратегического управления предприятием.
Ключевые слова: управленческий учет, учет информации, принятие решений, стратегическое управление, современное предприятие.

THE ROLE OF MANAGEMENT ACCOUNT IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Kunitskaya Elena Viktorovna,
Dan`kina Irina Alexandrovna,
Klevkova Angelina Sergeevna

Abstract: The article considers management accounting as a means for effective strategic management of an enterprise.
Key words: management accounting, information accounting, decision making, strategic management, modern enterprise.

В современных условиях обострения конкурентных отношений, как на мировых, так и на отечественных рынках, эффективно построенная система управленческого учета является фактором, который определяет выживание, целенаправленное развитие предприятия и позволяет менеджерам осуществлять разработку стратегии предприятия.

Все чаще система управленческого учета рассматривается как составляющая процесса стратегического управления предприятием. Прежде всего, это связано с усилением роли стратегического управления в условиях глобальных изменений в системах управления и технологиях. Управленческий учет является также составной частью всего процесса управления, так как обеспечивает информацию, необходимую для:

- определения стратегии и планирования будущих операций предприятия;
- контроля текущей деятельности предприятия;
- оптимизации использования ресурсов;
- оценки эффективности деятельности предприятия;

- снижения уровня субъективности в процессе принятия управленческих решений [2].

Основная тенденция в концепции стратегического управления современным предприятием– обеспечение непрерывного всеобъемлющего мониторинга деятельности предприятия с выдачей пользователю управленцу наиболее важной информации, точных и своевременных данных, которые хранятся в надежной эффективно управляемой информационной системе, объединяющей данные и финансового, и управленческого характера.

В современном понимании система управленческого учета является составной частью такой информационной системы и призвана формировать, анализировать информацию о финансово-хозяйственной деятельности всегопредприятия в целом и его отдельных структурных подразделений с целью принятия руководителями предприятий тактических (оперативных) и стратегических (прогнозных) управленческих решений. Содержание управленческого учета определяется целями управления и зависит от интересов и задач, поставленных перед руководителями структурных подразделений [3].

Система управленческого учета ориентирована на менеджеров высшего и среднего звена, она обеспечивает плодотворное, скоординированное взаимодействие подразделений предприятия для получения прибыли, разработки стратегии развития предприятия и функционированиярезультативной системы внутреннего контроля.

В начале XXI века произошел новый качественный скачок в развитии управленческого учета – переход к этапу, который характеризуется стратегическим подходом к планированию, учету и анализу производственной деятельности предприятия. Стратегический подход представляет собой высший уровень учетно-аналитической системы предприятия, учит принимать эффективные управленческие решения и оценивать их экономические последствия в динамично развивающемся мире (рисунок 1).

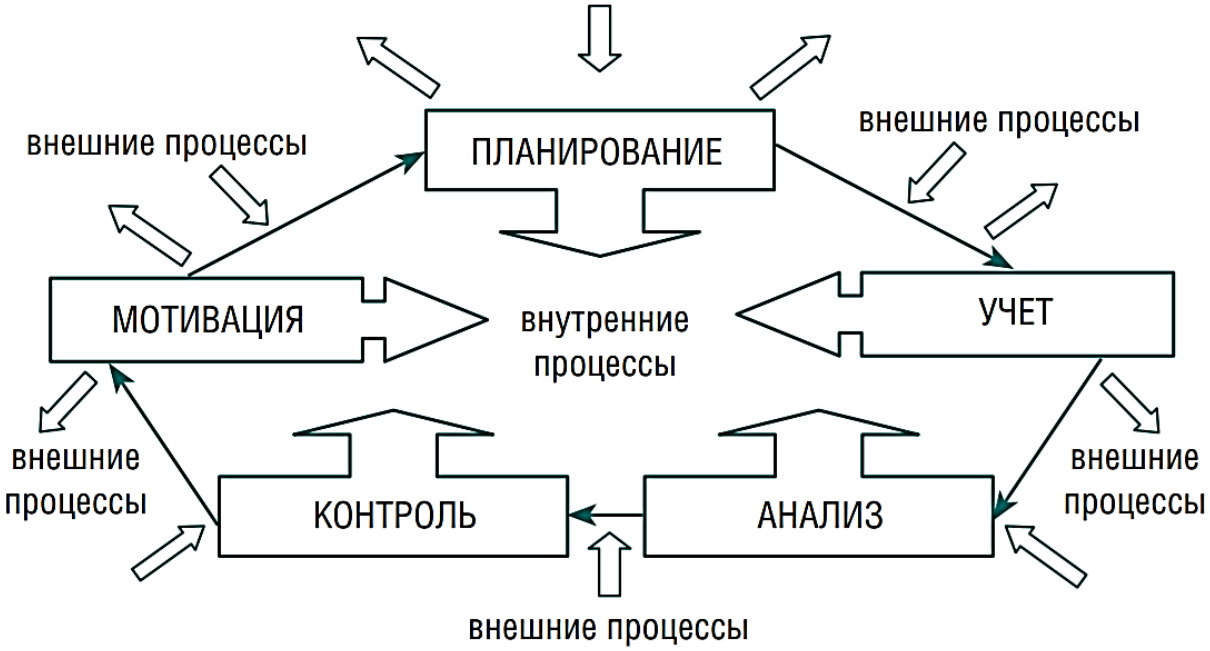


Рис. 1. Содержание управленческого учета при стратегическом управлении предприятием [1]

Стратегическое управление предприятием выступает в роли аналитической системы, использующей значимую информацию о предприятии в целях разработки стратегии, направленной на создание и реализацию устойчивого конкурентного преимущества предприятия.

Стратегическое управление предприятием представляет собой непрерывный циклический процесс, в котором можно выделить три стадии:

1. Стратегическое планирование.
2. Стратегическая организация.
3. Стратегический контроль.

Для успешной реализации всех стадий необходима информационная основа с соответствующими данными для анализа прошлых, настоящих и будущих ситуаций. Собственно для этого и предназначена информация, получаемая в рамках управленческого учета.

К характерным особенностям управленческого учета при стратегическом управлении предприятием относится то, что он:

- принимает во внимание внешние факторы макросреды;
- ориентирован на учет неопределенности, стратегию управления риском и др.;
- служит основой для принятия обоснованных управленческих решений [4].

Управленческий учет является прогрессивным информационным источником. При качественно поставленном управленческом учете на всех уровнях иерархии предприятия с учетом специфики и отраслевой принадлежности может быть достигнута реализация стратегии для управления предприятием. Такая логика развития системы управленческого учета характерна для условий рыночной экономики.

В настоящее время в России содержание и информационные возможности управленческого учета исследуются главным образом с теоретических позиций. На большинствеотечественных предприятий управленческий учет развит слабоиз-за того, что отсутствует единая методологическая база, систематические инновационные предложения по организации и внедрению управленческого учета в различные отрасли экономики, а руководство недостаточно понимает роль, цели, задачи управленческого учета и не в полной мере владеет современными механизмами разработки конкурентоустойчивых стратегий.

Отечественные компании осуществляют свою деятельность в условиях постоянной конкуренции и остро нуждаются во внедрении эффективной системы управленческого учета для применения стратегического управления предприятием, которое невозможно без данного элемента.

Таким образом, можно сделать вывод, что формирование и внедрение управленческого учета способствует развитию предприятия, так как правильно и четко подобранный управленческий учет представляет информацию, необходимую для стратегического управления предприятием. При этом следует понимать, что управленческий учет не является самоцелью, а служит средством для эффективного функционирования предприятия и повышения его конкурентоспособности.

Список литературы

1. Вахрушина М.А., Сидорова М.И., Борисова Л.И. Стратегический управленческий учет: учебник. – М.: КНОРУС, 2018. – 184 с.
2. Киличева Ф.Б., Атаханова Ш.С. Роль управленческого учета в организации менеджмента в современном корпоративном управлении // Молодой ученый. – 2018. – № 18. – С. 328-331.
3. Кумышев Я.Г. Роль и место управленческого учета в системе управления коммерческой организацией // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2017. – № 1. – С. 117-119.
4. Маврина И.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – Екатеринбург: УРФУ, 2014. – 132 с.

УДК 330

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕЛЯМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ТАМАА АЙГУЛЬ АРТУРОВНА

студентка
ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет
РФ, г. Кызыл

Аннотация: В статье рассматривается формирование системы управления по целям на предприятии. В основе функционирования системы управления по целям (результатам) лежат три базовых принципа: декомпозиция задач «сверху вниз», обратная связь «снизу вверх» и «внутрифирменный рынок труда».
Ключевые слова: цель, управление по целям; концепция управления, принципы функционирования; сущность и значимость целевого управления.

FORMATION OF THE MANAGEMENT SYSTEM FOR THE OBJECTIVES OF THE ENTERPRISE

Tamaa Aigul Arturovna

Abstract: The article discusses the formation of the management system for the objectives of the enterprise. The basis of the functioning of the management system of goals and results are three basic principles: decomposition of tasks from top to bottom, bottom-up feedback and internal labour market.
Key words: purpose, management by objectives; management conception, principles of functioning, the nature and importance of target control.

Успех работы предприятия (организации, фирмы) обеспечивают работники, занятые на нем. Именно поэтому, современная концепция управления предприятием предполагает выделение из большого числа функциональных сфер управленческой деятельности той, которая связана с управлением кадровой составляющей производства – персоналом предприятия.

Цель – одна из ключевых категорий в менеджменте. Система управления предприятием ориентирована на конечные результаты и базируется на процессе целеполагания, формировании целенаправленного воздействия, достижении результата, посредством процесса ситуационного управления и контроля над результатами.

Управление по целям – это систематический и организованный подход, позволяющий менеджменту фокусироваться на достижении целей и добиваться наилучшего результата с помощью доступных ресурсов.

Управление по целям – это работа менеджмента по формулировке целей организации, донесения их до сотрудников, обеспечения их необходимыми ресурсами, а также распределение ролей и ответственности за достижение поставленных целей.

Методы целевого управления предполагают, что управляющий обязан заблаговременно определять конечные результаты своих действий и разрабатывать программы работ по их достижению. Данному подходу к управлению свойственно наличие плана решения проблем, даже если это будут такие неожиданные события, как поломка станков, изменение конструкции изделий, перерыв в поступлении необходимых материалов и др. Стиль, господствующий в этой зоне спектра управления,

не требует постоянного присутствия управляющего на своем рабочем месте. Какая бы проблема ни возникла, всегда имеется план, позволяющий определить порядок действий и методы, наилучшим образом решающие конкретную проблему.

Применение управления по целям (результатам) систематизирует процесс управления, повышает результативность деятельности предприятия, является эффективным инструментом для постановки и поддержания системы менеджмента качества на предприятии, поддержания качества на всех уровнях предприятия.

В основе функционирования системы управления по целям (результатам) лежат три базовых принципа: декомпозиция задач «сверху вниз», обратная связь «снизу вверх» и «внутрифирменный рынок труда».

Принцип декомпозиции задач «сверху вниз». Работа системы МВО основана на разложении стоящих перед организацией задач согласно существующей в компании управленческой иерархии. Задачи компании - их ставят перед генеральным менеджером владельцы бизнеса или генеральный менеджер формулирует их сам - генеральный менеджер раскладывает на подзадачи, которые распределяет затем между своими подчиненными (топ-менеджерами). При этом подзадачи выделяются таким образом, чтобы их решение обеспечивало решение той исходной задачи, которая ставилась перед генеральным менеджером и, соответственно, перед компанией в целом. Точно такая же процедура разложения задач на подзадачи повторяется и на более низких ступенях управленческой иерархии: топ-менеджеры формируют на основе своих задач подзадачи для своих прямых подчиненных и т.д.

Принцип обратной связи «снизу вверх». В процессе согласования задачи менеджером, который ее сформулировал - и его подчиненным, перед которым задача ставится, может происходить корректировка содержания задачи, уровня ее приоритетности или сроков выполнения. С одной стороны, в ходе совместного обсуждения и обмена аргументацией достигается одинаковое понимание формулировок задач, а сама задача может трансформироваться в более точную и корректную по содержанию. С другой стороны - в процессе согласования обеспечивается необходимый баланс между желаемыми результатами и имеющимися в компании ресурсами. Насколько "объективна" такого рода ресурсная оценка? Не возникает ли здесь опасность занижения подчиненными своих "реальных" возможностей? Здесь необходимо иметь ввиду: основным ресурсом в данном случае могут оказаться не деньги, не производственные мощности, не количество работающих людей, а прежде всего сам подчиненный. Вместе с находящимися в его распоряжении деньгами, мощностями, сотрудниками. И вместе со своим умением или неумением, желанием или нежеланием достичь нужного результата имеющимися средствами. Это тем более справедливо, чем выше должностная позиция подчиненного. Главный ресурс менеджера - в его мастерстве управления другими ресурсами. Отсюда следует: чем выше иерархический уровень, на котором происходит согласование задачи - тем большее значение имеет обсуждение и добровольное, ответственное принятие задачи на основе реалистичной самооценки возможностей исполнителя.

В ходе согласования руководитель может и должен подсказать подчиненному менеджеру пути решения, которых тот не смог увидеть. Он может и должен убеждать и вдохновлять его. Важно, однако, удерживаться на грани, за которой давление на подчиненного становится равносильным спускаемым сверху приказам, которые "не обсуждаются". Стоит перейти эту грань - и согласие исполнителей превратится в формальный ритуал. В подобных ситуациях вероятность получения результатов, - особенно если это требует нестандартных ходов и исключительных усилий, - будет резко снижаться: без внутреннего принятия задач невозможны ни инициатива, ни прорыв за пределы того, что делается и делалось в компании до сих пор.

Принцип «внутрифирменного рынка труда». В отличие от функциональных обязанностей, задачи (плановые задания) в системе управления по результатам каждый раз уникальны и не могут быть заранее предусмотрены в типовых контрактах, заключаемых при приеме на работу. В каком-то смысле плановые задания - это дополнительные трудозатраты, не предусмотренные первоначальными условиями найма. Именно в силу этого обстоятельства так важны отношения добровольности и

равноправие сторон в процессе согласования задач. Фактически, согласование - это своеобразный «торг» между сторонами, а достигнутое соглашение является своеобразным «микроконтрактом». К условиям такого локального контракта относятся сама задача, сроки ее выполнения, предоставляемые исполнителю дополнительные ресурсы, а также форма и размер вознаграждения/депремирования в зависимости от достижения конечного результата.

Несмотря на массу преимуществ, система управления по целям обладает также рядом недостатков (таблица 1.)

Таблица 1

Достоинства и недостатки концепции управления по целям

Достоинства	Недостатки
Повышение эффективности работы за счет того, что каждый руководитель имеет четкое представление как о своих целях, так и о целях организации в целом	Неприменима к управлению организацией, где принято определять цели лишь высшим руководством, не привлекая к этому процессу руководителей всех уровней
Усиление мотивации к работе, поскольку в этих условиях каждый чувствует личную заинтересованность в достижении целей	Трудно использовать при отсутствии личной мотивации
Наглядность достижения конечного результата, т.к. четко сформулированы временные рамки его достижения	Внимание руководителей концентрируется на достижении текущих и краткосрочных целей (результатов), т.е. в ущерб стратегическим долгосрочным целям
Улучшение взаимоотношений между руководителями и подчиненными в связи с прозрачностью и согласованием целей	Трудоемкий, сложный и длительный процесс, дает результат только тогда и там, где руководитель сам выбирает модель действий (поведения)
Совершенствование системы контроля и оценки работы каждого члена организации (в соответствии с достигнутыми результатами)	Наличие слабой системы управления информацией (ее доступность) дает неудовлетворительную организацию контроля

Ценность результатов управления по целям повышается, когда методы управления позволяют программировать действия с учетом реальных ограничений по времени и объемам затрат. Очевидно, что ценность уменьшается, когда работы начинаются до завершения их программирования - это неизбежно ведет к дорогостоящим корректировкам.

Таким образом, без выявления соотношений цели, средств достижения целей, оценки эффективности путей достижения целей нельзя решить проблему любой организации.

Сущность и значимость целевого управления состоит в четком формулировании целей, без которого нельзя комплексно решить ни одной проблемы, связанной с построением организации, с планированием ее деятельности, оценкой эффективности.

Проектирование целей организации является обязательным и важным этапом процесса проектирования общей системы управления.

Список литературы

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник / О.С. Виханский. - М.: Центр, 2011.- 595 с.
2. Глущенко В.В. Менеджмент: системные основы / В.В. Глущенко. – М.: ТОО НПЦ «Крылья», 2010. – 240 с.
3. Каменицер, С.Е. Организация, планирование и управление деятельностью промышленных предприятий / С.Е. Каменицер. - К.: МАУП. - 2011. - 551 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. - СПб, 2010. - 625 с.

5. Кузнецов Ю.В. Основы менеджмента / Ю.В. Кузнецов. – М.: ОЛБИС, 2010.- 326 с.
6. Лукичева Л.И. Управление организацией / Л.И. Лукичева. - М.: Отела - Л, 2012. - 360с.
7. Мескон М.Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. - М.: Дело, 2010. – 617 с.
8. Прыкин Б.В. Общий курс менеджмента / Б.В. Прыкин. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 420 с.
9. Русинов Ф.М. Менеджмент: Учебник / Ф.М. Русинов. – М: Центр, 2011. – 566 с.
10. Уткин Э.А. Стратегическое планирование / Э.А. Уткин. - Минск: ЭКМОС, 2011. - 723 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО Бизнес-школа, 2010. – 416 с.
12. Хитренко Э.А. Основные маркетинговые технологии: комплексное исследование рынка и отбор целевых рынков / Э.А. Хитренко. – М.: Дело, 2010. - 563 с.
13. Хруцкий, В.Е. Современный менеджмент: настольная книга / В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева. – М.: Дело, 2011. - 664 с.

УДК 330

ПРОЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА

ТУВЕН-БАЙЫР АЙДЫС АМИРОВИЧ

студент
ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет
РФ, г. Кызыл

Аннотация: Главными критериями успешности менеджера, является его способность находить верные решения в сложных ситуациях, умение найти грамотный и рациональный подход к своим подчиненным. Дать то указание или отдать приказ, который подчиненный исполнит с большим желанием. Ведь истина рождается, на самом деле, не в споре, а в диалоге. И именно умение вести диалог со своими коллегами, забыв при этом, о собственном эгоизме и самомнении, вызвать их доверие и уважение к себе, к своим словам и поступкам, желание понять своих подчиненных, а уже потом быть понятым ими — золотая жила современного менеджмента.
Ключевые слова: Менеджер, управление, коллектив, политика.

THE PROJECT OF FORMATION OF A MODEL OF A MODERN MANAGER

Tuven-Bayyr Aydys Amirovich

Annotation: The main criteria for the success of the Manager is his ability to find the right solutions in difficult situations, the ability to find a competent and rational approach to his subordinates. To give that instruction or to give the order which the subordinate will execute with big desire. After all, the truth is born, in fact, not in dispute, but in dialogue. And it is the ability to conduct a dialogue with their colleagues, forgetting about their own selfishness and conceit, to cause their trust and respect for themselves, for their words and actions, the desire to understand their subordinates, and only then to be understood by them — the gold mine of modern management.
Keyword: Manager, management, team, financial policy.

Я — менеджер, именно так у нас сегодня многие говорят о самих себе. Словом менеджер сегодня называют всех: и специалистов по продажам и специалистов по снабжению, и логистов, и маркетологов. Я даже слышал, что в одном из ЖЭСов, дворников стали называть менеджерами по уборке территорий.

Кто же есть менеджер на самом деле? Как известно, менеджер, в переводе с английского означает управленец. Да и вообще, всякая деятельность делится на две категории: управленческую и производственную, а не на умственную и физическую, как нас с вами учили. Мы же смешали эти понятия, назвав менеджерами специалистов, в чьи прямые обязанности входят исключительно производственные функции: продавать, продвигать, производить, снабжать, рекламировать и т.д.

Менеджер — это тот, кто управляет другими людьми, отвечает за рациональное использование ресурсов (всех, которые ему даны), принимает управленческие решения и несет за них ответственность. Это специалист в области управленческой деятельности [2, с.36].

Что же нужно современным менеджерам, чтобы быть лидерами и управлять своими последователями? Ответ прост — нужны новые знания.

В самом общем смысле каждый успешный современный менеджер должен синтезировать в себе и постоянно развивать две группы компетенций: специальные компетенции и так называемые базовые

компетенции менеджера. К специальным компетенциям следует отнести знания, умения и навыки менеджера, позволяющие ему грамотно определить стратегию развития компании, опираясь на три имеющихся ключевых ресурса: время, деньги и персонал. Понятие времени при этом следует рассматривать достаточно широко — это и текущее состояние рынка, и общее состояние макросреды, и уровень реальных притязаний потребителей, и многое другое. Также к специальным компетенциям следует отнести умение менеджера обосновывать и принимать решения в ситуациях, для которых характерны высокая динамичность и неопределенность [1, с.14].

Современный менеджер, должен быть, хорошо информирован в вопросах развития отрасли, в которой работает его компания: состояние исследований, техники, технологий, конкуренции, динамики спроса на продукцию. Он должен быть знаком с опытом менеджмента в других компаниях и отраслях. И, конечно, уметь использовать современные информационные технологии, средства связи и коммуникаций; должен понимать, как и с помощью каких инструментов, он будет способен обеспечивать эффективное управление и стратегическое развитие своей компании, опираясь на все компоненты действующей управленческой системы.

Следует выделять не менее пяти компонент, которые представляют собой единый комплекс политик, реализуемых любой современной компанией, стремящейся обеспечить себе устойчивое стратегическое лидерство в быстроменяющихся условиях.

Первая из них — это кадровая политика. Как известно, именно персонал является главным ресурсом успеха любой компании. В современных западных компаниях, персонал уже давно называют человеческим капиталом. Согласно статистике, 64% прибыли приносит грамотно подобранный и хорошо обученный персонал. Поэтому, управленческие инструменты кадровой политики должны обеспечивать эффективный подбор персонала в компанию, позволять управлять процессом адаптации и процессом прохождения испытательного срока для новых сотрудников, помогать развивать индивидуальные достижения сотрудников и оценивать их результативность.

Следующая политика — финансовая. Основные управленческие инструменты финансовой политики, должны обеспечивать адекватное финансовое планирование, реализовывать эффективный управленческий учет, обеспечивать контроль соблюдения бюджетов, позволять производить итоговую и текущую оценку основных финансовых показателей деятельности компании.

Тоже самое относится и ко всем остальным политикам компании: маркетинговой, технологической и политике в области безопасности. Все они должны быть наполнены своим набором инструментов и обеспечивать эффективное достижение установленных в компании целей.

В комплексе весь набор управленческих инструментов представляет собой действующую в компании управленческую систему. Чем лучше и четче разработаны сами инструменты и чем выше компетенции менеджеров и специалистов компании, тем технологичней и эффективней сам управленческий процесс.

Вторую группу компетенций современного менеджера представляют собой базовые компетенции. К этой группе компетенций относятся личностные качества менеджера: интеллектуальные, волевые, эмоциональные, нравственные, коммуникативные. Современный менеджер должен иметь личностные качества, которые усиливают доверие и уважение со стороны сотрудников.

Следует также особо отметить отдельную базовую компетенцию современного менеджера о которой очень мало говориться в учебниках по менеджменту, но которая на самом деле является фундаментом всей управленческой деятельности менеджера.

Так, в начале любого проекта менеджеру нужно собрать сведения и вникнуть в существо дел, т.е. необходимы развитые качества восприятия. Затем надлежит все обдумать, поговорить об этом, составить бизнес-план, т.е. нужны качества группы взаимосвязи. Далее выбираются тактические пути осуществления бизнес-плана, т.е. необходимы качества группы выбор. В течение всего процесса осуществления проекта необходимы качества группы воля. Они придают проекту наполненность и силу, и особенно важны в тех случаях, когда возникают препятствия и трудности. На стадии практической реализации проекта для менеджера очень важными становятся качества группы активность. А качества веры придают уникальность проекту, наполняют его особым смыслом, рождают вдохновение, позволяют не сдаваться и продолжать бороться в критической ситуации. Последняя группа качеств — муд-

рость — имеет выделенное положение. Она соответствует глубокому осознанию целостности и взаимосвязанности явлений, окружающих человека.

Список литературы

1. Веснин В.Р. Менеджмент для всех. - М.: Юрист, 2014.
2. Глухов В.В. Основы менеджмента. - Спб, 2015.
3. Доблаев В.Л. Организационное поведение. - М.: ЭКМОС, 2013.
4. Кричевский Р.Л. Если вы руководитель. - М., 2013.
5. Герчикова, И.Н. Менеджмент. - Москва : Юнити-Дана, 2015.
6. Пудич, В.С. Введение в специальность менеджмент. - Москва : Юнити-Дана, 2015.

УДК 330

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК И ЕГО РОЛЬ В СТАБИЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

СЕВЕК РУСЛАНА МОНГУШОВНА
к.э.н.доцент
НАМАТАЙ АРЗЫЛАН МИХАЙЛОВИЧ
студент
ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет

Аннотация: В банковской системе России Центральный Банк РФ (Банк России) определен как главный банк страны и кредитор последней инстанции. Он находится в государственной собственности и на него возложены функции общего регулирования деятельности каждого коммерческого банка в рамках единой денежно кредитной системы страны. Центральный Банк призван приводить их деятельность в соответствие с общей экономической стратегией и выступать ключевые магентом государственной денежно кредитной политики, при этом со стороны Банка России используются в первую очередь экономические методы управления и только в отдельных случаях административные. Денежно-кредитная политика Банка России направлена, в первую очередь, на достижение финансовой стабилизации, снижение темпов инфляции, укрепление курса национальной валюты и обеспечение устойчивости платежного баланса страны, создание условий для осуществления позитивных структурных сдвигов в экономике. Таким образом, денежно-кредитная политика Центрального Банка признается пока что наиболее современным и эффективным методом регулирования экономики. В настоящее время подчеркивается актуальность этой проблемы в условиях становления и развития рынка и рыночных отношений, поэтому я решила рассмотреть ее.
Ключевые слова: центральный банк, коммерческий банк, уставной капитал, резервы и фонды, валютные счета.

CENTRAL BANK AND ITS ROLE IN STABILIZATION OF MONEY CIRCULATION

Sevek Ruslana Mongyshovna,
Hamatai Arsylah Mihailovish

Abstract: In the Russian banking system, the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia) is defined as the country's main Bank and lender of last resort. It is owned by the state and is responsible for the General regulation of the activities of each commercial Bank within the framework of the country's monetary system. The Central Bank is designed to bring their activities in line with the overall economic strategy and act as a key magent of the state monetary policy, while the Bank of Russia uses primarily economic management methods and only in some cases administrative. The monetary policy of the Bank of Russia is primarily aimed at achieving financial stability, reducing inflation, strengthening the exchange rate of the national currency and ensuring the stability of the country's balance of payments, creating conditions for positive structural changes in the economy. Thus, the monetary policy of the Central Bank.
Keywords: Central Bank, commercial Bank, authorized capital, reserves and funds, currency accounts.

Статьей 75 Конституции Российской Федерации установлен особый конституционно-правовой

статус Центрального Банка России, определено его исключительное право на осуществление денежной эмиссии (часть 1) и в качестве основной функции – защита и обеспечение устойчивости рубля (часть 2). Статус, цели деятельности, функции и полномочия Банка России определяются также Федеральным законом 10 июля 2002 года № 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" и другими федеральными законами.В соответствии со статьей 3 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" целями деятельности Банка России являются: защита и обеспечение устойчивости рубля; развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации и обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы. Ключевым элементом правового статуса Банка России является принцип независимости, который проявляется прежде всего в том, что Банк России выступает как особый публично-правовой институт, обладающий исключительным правом денежной эмиссии и организации денежного обращения. Он не является органом государственной власти, вместе с тем его полномочия по своей правовой природе относятся к функциям государственной власти, поскольку их реализация предполагает применение мер государственного принуждения. Функции и полномочия, предусмотренные Конституцией Российской Федерации и Федеральным законом "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)", Банк России осуществляет независимо от федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. Независимость статуса Банка России отражена в статье 75 Конституции Российской Федерации, а также в статьях 1 и 2 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)".Нормотворческие полномочия Банка России предполагают его исключительное право по изданию нормативных актов, обязательных для федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, всех юридических и физических лиц, по вопросам, отнесенным к его компетенции Федеральным законом "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" и иными федеральными законами. Банк России в соответствии с Конституцией Российской Федерации не обладает правом законодательной инициативы, однако его участие в законодательном процессе, помимо издания собственных правовых актов, обеспечивается также и тем, что проекты федеральных законов, а также нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти, касающиеся выполнения Банком России своих функций, должны направляться на заключение в Банк России. Банковская система России включаетв себяБанкРоссии, кредитные организации,а также филиалы и представительства иностранных банков. Новое банковское законодательство внесло кардинальные изменения не только в элементарный состав кредитно-банковской системы, но и сами принципы построения и управления этой системой. Современная банковскаясистема Россииимеет двухуровневое построение. Критерием отнесения элементов к тому или другому уровню являетсяихположение в системе, обусловленное отношениями субординации. Центральный банкрасположеннаверхнем уровне, поскольку уполномочен государством регулировать и контролировать систему в целом. Коммерческие банки и кредитные учреждения составляют нижний уровень системы. Уставный капитал и иное имущество Банка России являются федеральной собственностью. Центральный банк осуществляет свои расходы за счет собственных доходов и не регистрируется в налоговых органах. Государство не отвечает по обязательствам ЦБР и ЦБР не отвечает по обязательствам государства. Уставный капитал 3млрд.рублей.Центральный банк России создает за счет своей прибыли резервы и фонды различного назначения.Банк России подотчетен Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации. По вопросам отнесенным к его компетенции, он имеет право издавать нормативные акты, которые являются обязательными для всех юридических и физических лиц. Ежегодно Банк России отчитывается за свою деятельность перед Государственной Думой. В данный отчет входят: годовой баланс, счет прибылей и убытков, распределение прибыли, отчет о состоянии банковского дела в стране, аудиторское заключение по годовому отчету Банка России и др. Любая денежная система основывается на нескольких основных принципах. Под принципами организации денежной системы понимаются основные правила, в соответствии с которыми осуществляется функционирование и регулирование денежной системы. Рассмотрим основополагающие принципы современной денежной системы, базирующейся на рыночных отношениях. Принци-

пы организации денежной системы. Одним из основных принципов является наличие централизованного регулирования. Регулирование со стороны государства характерно как для рыночной, так и для административно-командной системы. Но при рыночной экономике помимо административных рычагов система подвергается воздействиям экономических реалий, что заставляет все финансовые механизмы оптимизировать свою работу.

Список литературы

1. Комлев Е. Б. Анализ конкурентоспособности товаров // Маркетинг в России и за рубежом.2012.№ 3 – С. 45 – 59.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. – Мн.: Новое знание, 2013–704с.
3. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов – М.: Перспектива, 2014– 655с. качество продукция молочный комбинат
4. Финансовый бизнес-план: Учебное пособие/ Под ред. Попова В.М. – М.: Финансы и статистика, 2014.-480с.
5. Шадрина Г.В., Алексеенко В.Б. – Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – МГУ, 2011-240с.
6. Практикум : учебное пособие для академического бакалавриата / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 135 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-07835-0. — Режим доступа: www.biblio-online.ru/book/947C53F2-A062-493E-AA27-27F0CF747018.
7. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 1. Бухгалтерский учет : учебник для академического бакалавриата / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 273 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-04059-3. —

УДК 330

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

МОНГУШ ЧИМИТ ВАСИЛЬЕВИЧ

студент
ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет
РФ, г. Кызыл

Аннотация: В статье рассматривается разработка проекта риск-менеджмента на предприятии. При разработке проекта риск-менеджмента необходимо охватывать все сферы управления предприятием, в которых сосредоточены основные риски деятельности предприятия и опираться на постоянное обновление данных о внешней среде.
Ключевые слова: риск-менеджмент, управление риском, методы управления рисками, предприятие.

В последнее время возникшая необходимость овладения специальным видом менеджерской деятельности - управлением риском - связана с тем, что в результате расширения рыночных процессов в экономике государство правомерно отказалось от единоличной ответственности за последствия риска, переложив большую их часть на предпринимательские структуры. Поэтому риск-менеджмент стал одним из наиболее динамично развивающихся направлений финансового менеджмента.

С развитием рыночных отношений в области предпринимательской деятельности возникают новые вероятностные факторы, оказывающие влияние на анализ и оценку рисков, а также на принятие управленческих решений. Однако решение этой проблемы применительно к российской действительности требует дополнительного системно-целевого осмысления не только мирового, но и российского опыта.

Российский бизнес характеризуется высокой степенью неопределенности и непредсказуемости, что заставляет компании внедрять систему оценки и управления рисками. Сегодня в отечественных компаниях не существует единых стандартизированных механизмов оценки и управления рисками, расхождения возникают даже в базовых определениях. На настоящий момент методология управления рисками наиболее проработана и законодательно установлена лишь в банковской сфере.

Предпринимательский риск отражает как сам процесс осуществления предпринимательской деятельности, так и сам объект предпринимательства. Составим упрощенную классификацию предпринимательского риска в зависимости от факторов риска в таблице 1, без претензий на их приоритетность.

Таблица 1

Упрощенная классификация предпринимательского риска

Фактор риска	Вид риска
Масштаб	Глобальный и локальный
Сфера возникновения	Внешний и внутренний
Природа возникновения	Объективный и субъективный
Степень допустимости	Допустимый и недопустимы
Возможность страхования	Страхуемый и Нестрахуемый
Возможность диверсификации	Систематический и Несистематический
Длительность воздействия	Временный и Постоянный

Управление рисками – сложный вид деятельности, связанный как с неоднозначностью самого

понятия «риск», так и с многообразием проявления риска и возможностей преодоления его неблагоприятных последствий.

Стандарты управления рисками стали базой для определения некоторых, не всегда полноценно обоснованных (как, например, коэффициенты достаточности капитала) и часто противоречивых ключевых параметров надзорных органов в области банковского, страхового, пенсионного бизнеса, в связи с чем интерес к управлению рисками беспорядочно и неадекватно насаждается "сверху", а также требованиями к имиджу компании со стороны иностранных партнёров.

В целом это приводит к мифологизации риск-менеджмента, к восприятию технологий управления рисками как панацеи, а значит, чего-то нереального и неэффективного, надуманного и профанированного.

Другими важнейшими факторами низкого уровня управления экономическими рисками в России является отсутствие стабильного развитого рынка финансовых инструментов, что, в прочем, давно всеми осознано, а также отсутствие подготовленных кадров и общий низкий уровень культуры риск-менеджмента. Российское отделение Международной ассоциации профессионалов по управлению рисками (GARP-Россия) проводит совместно с заинтересованными организациями и лицами работу в этом направлении.

Однако, по-настоящему российский предприниматель оценивает современные технологии риск-менеджмента при выводе капитала в целях уклонения от налогов и политической нестабильности за рубеж и попытке управления им там. Но и в мировой науке и практике управления рисками наблюдается ряд серьёзных проблем.

Одна из глобальных, проблем современного риск-менеджмента состоит в недооценке проблемы восприятия риска лицами, принимающими решения, и в недостаточно формализованных на сегодняшний день процедурах целеполагания и определения критериев для систем управления рисками, которые могли бы учитывать иррациональность предпочтений. Возможно, одним из инструментов для решения этой проблемы является имитационное моделирование индивидуальных предпочтений конкретных лиц по данным реальных или игровых экспериментов, например, путём обучения этим данным нейронной сети.

Существуют следующие методы управление предпринимательскими рисками:

Первый метод – устранение, предотвращение риска. Он заключается в попытке определить изменения в конъюктуре рынка и преобразования в сфере инноваций.

Второй метод управления риском – уменьшение неблагоприятного влияния тех или иных факторов на результаты производства и предпринимательской деятельности в целом.

Третий метод управления риском – его передача, перевод путем формирования эффективной системы страхования всех видов риска, создания акционерных обществ (как обществ с ограниченной имущественной ответственностью) и иных аналогичных действий.

Сегодня возникает потребность в государственной поддержке страхования, что, в противовес прямым катастрофическим выплатам из бюджета, позволяет более эффективно использовать бюджетные средства.

Четвертый метод – овладение риском. Применение данного метода целесообразно и даже необходимо, когда потенциальные потери незначительны и делается все возможное для предупреждения или снижения ущерба от воздействия непредвиденных обстоятельств, когда четко выявлены шансы на получение высокого предпринимательского дохода.

Рассмотрим подход предлагаемых полифункциональной концепцией предприятия в таблице 2.

Таким образом, в условиях риска предприятия должны эффективно работать, преодолевая расширение степени неопределенности во внешней среде. Необходимо охватывать все сферы управления предприятием, в которых сосредоточены основные риски деятельности предприятия и опираться на постоянное обновление данных о внешней среде.

Внедрение на предприятии системы риск-менеджмента позволит существенно повысить эффективность всего процесса управления его финансовыми рисками, улучшит качество работы организации в целом, позволит более точно определить стратегию развития компании, а также избежать банкротства в постоянно изменяющейся конкурентной негативной среде.

Таблица 2

Методы управления предпринимательским риском

Типы методов управления риском	Примеры методов управления риском
Методы уклонения от риска	Отказ от ненадежных партнеров, отказ от инновационных проектов, страхование хозяйственной деятельности, создание региональных или отраслевых структур взаимного страхования и систем перестрахования, поиск «гарантов»
Методы локализации риска	Выделение «экономически опасных» участков в структурно или финансово самостоятельные подразделения (внутренний венчур), образование венчурных предприятий, последовательное разукрупнение предприятия
Методы диссипации риска	Интеграционное распределение ответственности между партнерами по производству (образование ФПГ, акционерных обществ, обмен акциями и т. п.), диверсификация видов деятельности, диверсификация рынков сбыта и зон хозяйствования (расширение круга партнеров-потребителей), расширение закупок сырья, материалов, распределение риска по этапам работы (по времени), диверсификация инвестиционного портфеля предприятия
Методы компенсации риска	Внедрение стратегического планирования, прогнозирование внешней экономической обстановки в стране, регионе хозяйствования и т. д., мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды, создание системы резервов на предприятии, активный целенаправленный («агрессивный») маркетинг, создание союзов, ассоциаций, фондов взаимовыручки и взаимной поддержки и т. п., лоббирование законопроектов, нейтрализующих или компенсирующих предвидимые факторы риска, эмиссия конвертируемых привилегированных акций, борьба с промышленным шпионажем.

Итак, в качестве рекомендуемых действий по снижению рисков предприятия можно выделить следующие:

- перераспределить активы предприятия, снизив долю нерационально используемых активов;
- повысить рентабельность использования основных средств;
- улучшить эффективность использования оборотного капитала предприятия.

В качестве дополнительных источников финансирования можно выделить нетрадиционные методы обновления материальной базы и ускоренной модернизации основных фондов, одним из которых является лизинг. Лизингодатель, предоставляя услуги лизинга получателю основные фонды на установленный договором срок и за определенную плату, по существу реализует принципы срочности, возвратности и платности, присущие кредитной сделке. Но, с другой стороны, и лизингодатель, и лизингополучатель оперируют капиталом не в денежной форме, что сближает лизинг с инвестированием, резко поднимает его экономическую значимость:

Список литературы

1. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: ИЦ «Академия», 2016. - 368 с.
2. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: учеб. пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2015. - 160 с.
3. Уткин Э.А., Фролов Д.А. Управление рисками предприятия: Учебно-практическое пособие. –

М.: ТЕИС, 2014. - 247 с.

4. Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2012.- 288 с.

5. Кандинская О.А. Управление финансовыми рисками: поиск оптимальной стратегии. М.: Юнити, 2015. - 401 с.

6. Тихомиров, Е. Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия: учебник / Е. Ф. Тихомиров. М.: Академия, 2010.- 298с.

7. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Т. П. Варламова, М. А. Варламова. – М.: Дашков и К°, 2012. - 302 с.

8. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации: учеб. Пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2016. - 240 с.

9. Голикова, О.А. Предпринимательские риски и обеспечение устойчивого функционирования предприятий [Текст]/ О.А. Голикова // Социально-экономические явления и процессы. 2015. №11. С. 60-6.

10. Каштанов, Н.Н. Подходы к управлению предпринимательскими рисками [Текст]/ Н.Н. Каштанов, И.А. Курьяков // Сибирский торгово-экономический журнал. 2013. №15. С. 18-21.

УДК- 330-330.5-330.59

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА: ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

АПАРИНА НАТАЛЬЯ АНДРЕЕВНА
студент 4 курс
СГУПС

Аннотация: В этой статье рассматривается концепция «зеленой» экономики, подчеркивается значительное влияние «зеленых» методов экономики на деловую практику, указывается на социально-экономические проблемы, которые могут быть решены с помощью «зеленой экономики», и предлагает варианты решения этих проблемы. В статье также раскрываются трудности перехода к «зеленой» экономике в России и определяются действия, которые необходимо предпринять для успешного осуществления этого перехода.
Ключевые слова: «Зеленая» экономика, экологический менеджмент, модели управления окружающей средой, «зеленый» рост.

'GREEN' ECONOMY: PROSPECT OF ITS DEVELOPMENT IN RUSSIA

Aparina Natalia Andreevna

Abstract: This article examines the concept of 'green' economy, underlines a significant impact of 'green' economy methods on business practices,points out the socio-economic issues that might be solved with the help of 'green economy' and suggests the options for solving these problems. The article alsoreveals the difficulties of transition to the 'green' economy in Russia and identifies the activities to be taken to implement this transition successfully.
Key words: 'Green' economy, environmental management, environmental management models, 'green' growth.

One of the economic problems is the growth of pollution and environmental degradation, the exhaustion of natural resources, the imbalance of the biosphere, climate change, which leads to a deterioration in the quality of human life. That is why our research is so relevant today.

The aim of our research is to identify the prospects for the'green' economy on the scale of our country development.To achieve this aim, we have set the following objectives:to define the essence of the 'green' economyconcept; to identify problems in the economic sphere that the 'green' economy can solve and propose alternative solutions for troubleshooting; to identify actions taken towards a 'green' economy.

First of all, we would like to focus our attention on the definition and principles of the 'green' economy.' The 'green' economy concept represents a model that leads to improved health and social justice of the population as well as to a significant reduction of dangerous environmental impacts and environmental deficit. Thus, the 'green' economy in its simplest form can be considered as a low-carbon, resource-saving and socially inclusive economic model.

The whole extensive theory of 'green' economy can be described in three conclusions:

- it is impossible to infinitely expand the sphere of influence in a limited space;
- it is impossible to demand satisfaction of infinitely growing needs in conditions of limited resources;
- everything on the surface of the Earth is interconnected.

There are the following problems of the modern Russian economy, which are able to be solved by the

'green' economy: demographic doom, communal and housing crises, food insecurity, energy insecurity, avoiding technological dependence, the need for green financial and investment solutions, undeveloped self-government systems, the problem of the nation health , the aging of the nation, the spiritual crisis [3]. Let us consider a few of them.

1. Demographic doom

Population density, buildings, living close to industries - all this knocks people out of natural biocenose, which naturally has a very negative effect on the natural growth of the population. The reason for the negative population growth is a reduced immunity due to exhaust gases from factories and cars, poor quality food, dirty water and air, etc.

On the one hand, there is a shortage of labor resources in the Far East and Siberia, and on the other hand, there is a surplus of human resources but a shortage of skilled labor in the European part of our country. There is a problem of labor mobility and the lack of aa appropriate social infrastructure to create the conditions for this mobility.We have analyzed the demographic situation in Russia (See Fig. 1).

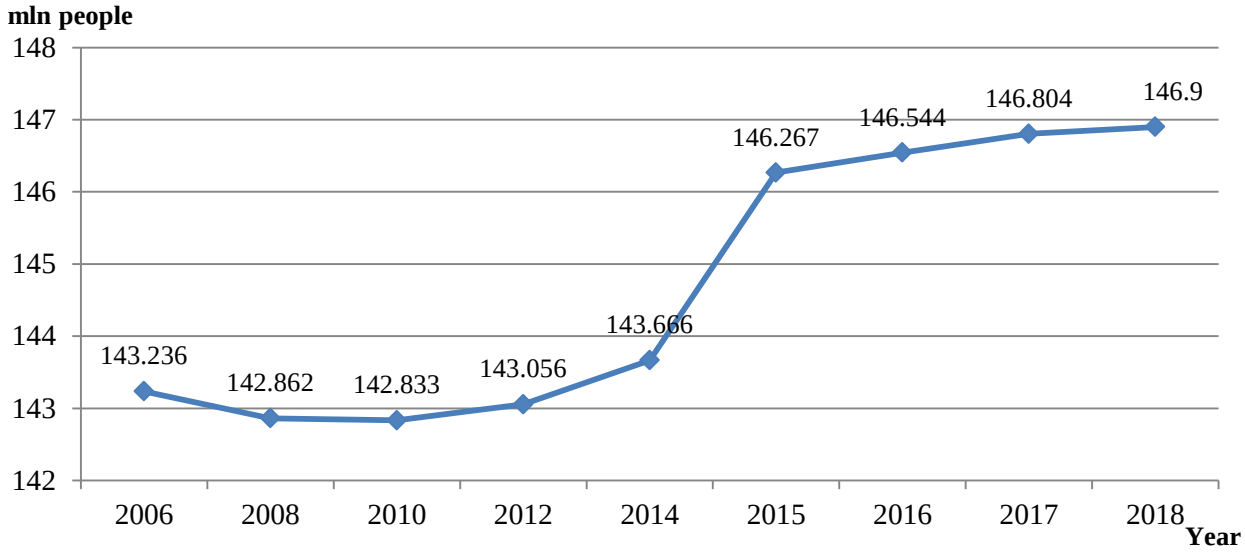


Fig. 1. Demographic situation in Russia 2006-2018

Since 2006, the population of the Russian Federation was unstable. Since 2014, there has been a leap and the country's population has been increasing every year. In 2018, the population of the Russian Federation reached 146.9 million people [4].

However, if we take the birth and death rates, then the natural increase in the population is falling every year. Only from 2013 to 2015, the birth rate was greater than the death rate (See Fig. 2).

The official forecast of Rosstat until 2036 suggests a growth in the country's population to 153.2 million people (high birth rate and high migration).

'Green' economists suggest changing the course of a society development from urbanization to desurbanization. Desurbanization is a direction that does not have alternatives to the urban planning development throughout the world, it is a leaving-no- option method of solving problems in the field of demography.

2. Communal and housing crises

Today, the number of poorly equipped apartments is equal to the number of new apartments for living. There comes a new era of housing in the country. This is a great way to take advantage ofthe'green' economyidea. The development of a 'green' economy will solve the problem of housing inaccessibility, using a completely new concept. It includes low-rise houses in ecological clean areas, far from the city. Such a step in no way gives a person away from civilization, everyone can work in the same factory where he worked before. The transfer of housing from a densely populated area is the answer to the demographic challenge of the irre-

versible process of themodern economyglobalization. Megacities, as before, will exist, but only in the form of large industrial or administrative centers, around which special green settlements will be located.

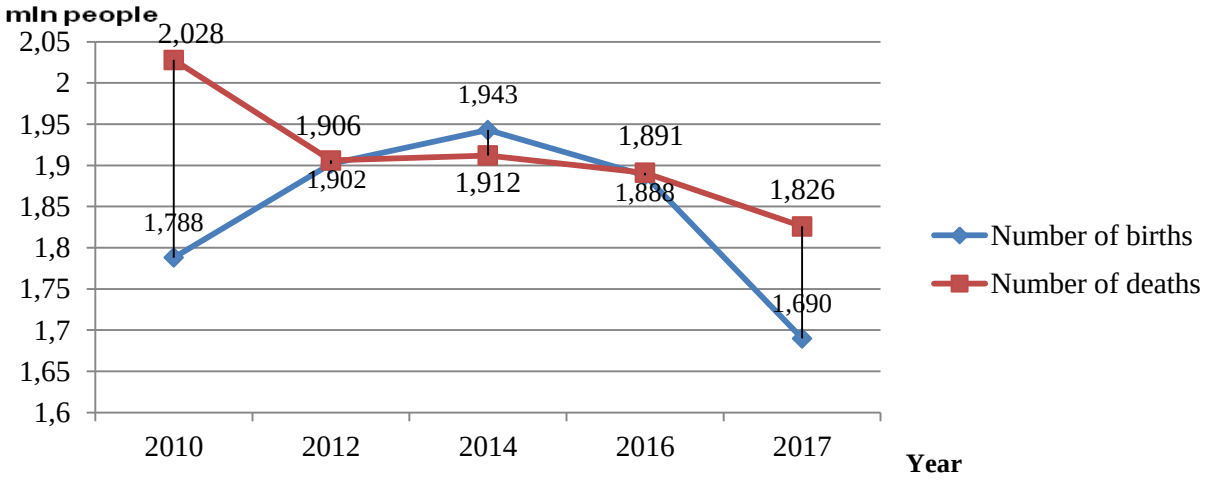


Fig. 2.The birth and death rates 2010-2017

3. Food insecurity

Food security is one of the important issues of our countrynational interests. The analysis ofa person menu demonstrates that a rural resident has 100% of his/her own pure product but a city resident has 95% of imported surrogates. 'Green' settlements or satellite towns that produce organic food are in close proximity to their potential consumers. This is one of the most effective methods to guarantee the country'sfood security. In our country, more than half of all agricultural products are still grown in personal farms. The area occupied by them is about 2.5% of all agricultural land [5].

The doctrine lists critical products for Russia and the minimum level of domestic production. These are: grain - 95%, sugar - 80%, vegetable oil - 80%, meat - 85%, milk - 90%, fish - 80%, potatoes - 95% and edible salt - 85% [6] (See Fig. 3).

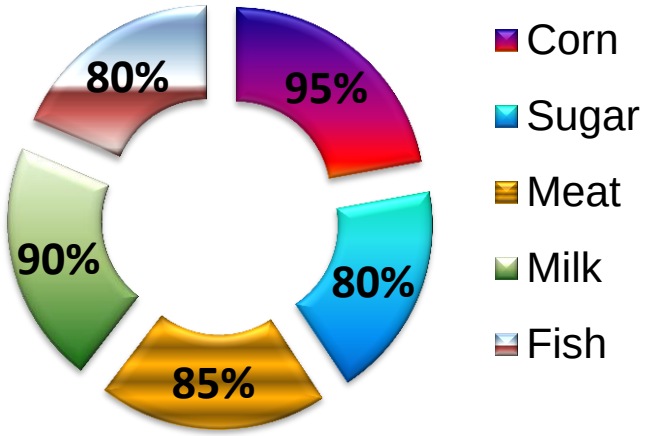


Fig. 3. Critical products for Russia and the minimum level of domestic production.

For all these products in 2017, the minimum level of domestic production is either reached or almost reached.

4. Energy 'insecurity'

One of the main tasks in the development of a green economy in the coming years is to change people's views on energy consumption. In some European countries, this figure energy consumption is already moving beyond 20%. In Denmark, for example, only wind power provides 21.3% of the total energy in the network, in Sweden and Finland, 20–25% of heat production occurs due to biomass. World annual growth rates of solar energy use are on average 60%, wind energy - 30% of all consumed energy.

In comparison with the EU countries and the USA, the use of renewable energy sources in Russia today is low.At the beginning of 2014, the total capacity of wind farms in Russia was 18 mw, which is equal to only 0.008% of energy generating facilities in Russia (220 GW).For four years, this figure increased by only 4 MW. There are more than 20 wind turbine manufacturers in the country, but they all work in the field of medium and small generators - no more than 500 kW. In 2010, at the state level, the goal was set by 2020 to reduce the energy intensity of the country's economy by 40%.

Today, the main methods of reducing energy consumption in the country are equipping energy meters in the private sector and in industry, as well as replacing conventional lighting systems with energy-saving LED and fluorescent lamps.Let us look at the structure of energy consumption in Russia [7] (See Fig. 4).

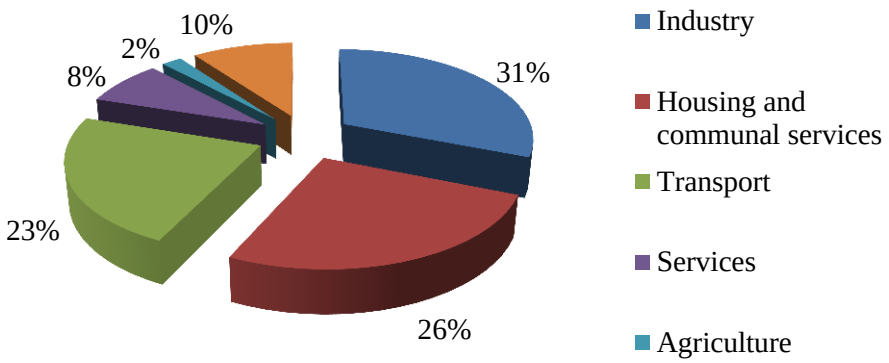


Fig. 4. The structure of energy consumption in Russia

What actions should be taken in order to implement the transition towards 'green' economy? The Government's Program "Unity. Trust. Creation.' and its implementation plan include activities related to the transition to sustainable financing, green public procurement, development of energy and 'green' cities, low-carbon and electric transport, agriculture and the environment.The government proceeded to work on creating a regulatory framework for introducing 'green' technologies based on the experience and practice of other countries in introducing and supporting 'green' technologies aimed at creating resource and energy saving industries.At the level of preparation and decision-making, the state increasingly pays attention to the principles of the 'green economy' as an approach to a new model of economic growth, which implies a significant reduction in the burden on natural resources.

Since the Green Economy Forum in 2017, the work has begun on the development of specific tasks and measures and their integration into the country's strategic long-term and medium-term documents, taking into account the proposals and recommendations of the Forum [8].

Further, as part of the transition to a 'green' economy, it is necessary to develop and introduce a system of taxes and duties that stimulate the use and import of environmentally friendly technologies and to reform the system of existing economic tools for environmental management, including, for example, imposing penalties for environmental pollution and payment for ecosystem services and water use.

Based on the results of our research, we can conclude that for the transition to a 'green' economy, in 2018-2050 it is necessary to invest only 2% of world GDP in 10 key sectors. These funds can be attracted to the implementation of sound state policy and the use of innovative financing mechanisms.In the transition to a 'green' economy, so many new jobs will be created that over time this will compensate for the decline in employment in the economy. This is especially true of agriculture, housing and communal services, energy, forest

industry and transport. By 2040, we should be among the countries most successfully implementing the new strategy with mobile institutions of public administration, effective legislation, advanced environmental and economic thinking, and improved ratings in world development, including a significant increase in the human development index.

References

1. Matvienko E.N., Kobeleva E.P. Increase of the effectiveness of foreign-language training of students - economists based on interdisciplinary integration. Problems of modern pedagogical education. 2016. №54-1. Pp. 104-110
2. Matvienko E.N. Organizational and pedagogical conditions for the effectiveness of independent work of students - economists. Bulletin of the Siberian State University of Communications. 2014. №31. Pp. 179-183
3. Egorova M. The Content of the Green Economy: Goals and Objectives // Modern Economy: Problems and Solutions No. 12 (60) 2014, p. 154–167
4. Demography/http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ population/demography
5. Продовольственная безопасность России в цифрах / http://voronnews.ru/2017/04/28
6. Mamedov N. M. Green economy//Magazine. Present economy - 2011. - No. 11. - P. 23–27.
7. Main characteristics of the Russian energy industry/ https://minenergo.gov.ru/node/532
8. Green economy/ http://greeneconomy.pro/

УДК 330

АНАЛИЗ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

КУБАНЦЕВА ОЛЬГА ВИКТОРОВНА
к.э.н., доц. кафедры учета, анализа и аудита
ШИБАКОВ МИХАИЛ АРКАДЬЕВИЧ
студент
ФГБОУ ВПО «РАНХиГС при Президенте РФ»

Аннотация: сейчас Россия является одной из лидирующих стран по добыче нефти и нефтепродуктов, что ставит развитие внешнеэкономических отношений на первое место, а в частности экспорта. Актуальность данной статьи, определена глобальными изменениями экономики страны, проявившимися под воздействием санкций со стороны других государств. В условиях масштабной реструктуризации страны, крайне низкой конкурентоспособности необходимо было найти сильную сторону экономики. Ускоренный рост спроса на углеводородные энергоносители на международных товарных рынках и значительный рост цены на них стали основными факторами выбора для государства первостепенного развития именно ТЭК. В качестве объекта (исследования) была выбрана Волгоградская область. В ходе исследования были выявлены факторы и направления развития экспортного потенциала Волгоградской области.
Ключевые слова: экономика, экспорт, внешняя торговля.

ANALYSIS OF EXPORT POTENTIAL OF THE VOLGOGRAD REGION

Kubantseva Olga Victorovna,
Navodchenko Yulia Yuryevna

Abstract: now Russia is one of the leading countries in the production of oil and oil products, which puts the development of foreign economic relations in the first place and in particular exports. The relevance of this article is determined by the global changes in the country's economy, manifested under the influence of sanctions from other countries. In the conditions of large-scale restructuring of the country, extremely low competitiveness it was necessary to find a strong side of the economy. The accelerated growth of demand for hydrocarbon energy in the international commodity markets and a significant increase in prices have become the main factors of choice for the state of the primary development of the fuel and energy complex. The Volgograd region was chosen as the object (research). The study identified the factors and directions of development of the export potential of the Volgograd region.
Key words: economy, export, foreign trade.

Волгоградская область – это крупный промышленный и аграрный регион России, занимающий третье место по объёмам внешней торговли среди субъектов Южного федерального округа и 37 место среди субъектов Российской Федерации. Доля предприятий Волгоградской области во внешнеторговом обороте ЮФО по итогам 2017 года составила 9,1% и 0,39% во внешнеторговом обороте России.

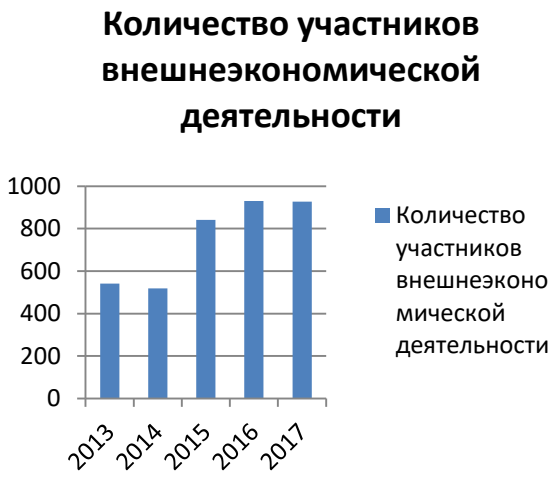


Рис. 1. Участники ВЭД

Рис. 2. Страны ВЭД

В условиях санкционных ограничений во внешней торговле, предприятия Волгоградской области ежегодно продолжают расширять географию своего присутствия на внешних рынках. Так, если в 2013 году внешняя торговля велась с 109 странами мира, то в 2017 году это уже 114 стран, также увеличилось количество участников внешнеэкономической деятельности в период с 2013-2017 гг. на 386. Статистически, расширение географии внешнеэкономической деятельности региона, представлено в в виде графиков (Рис. 1 и 2).

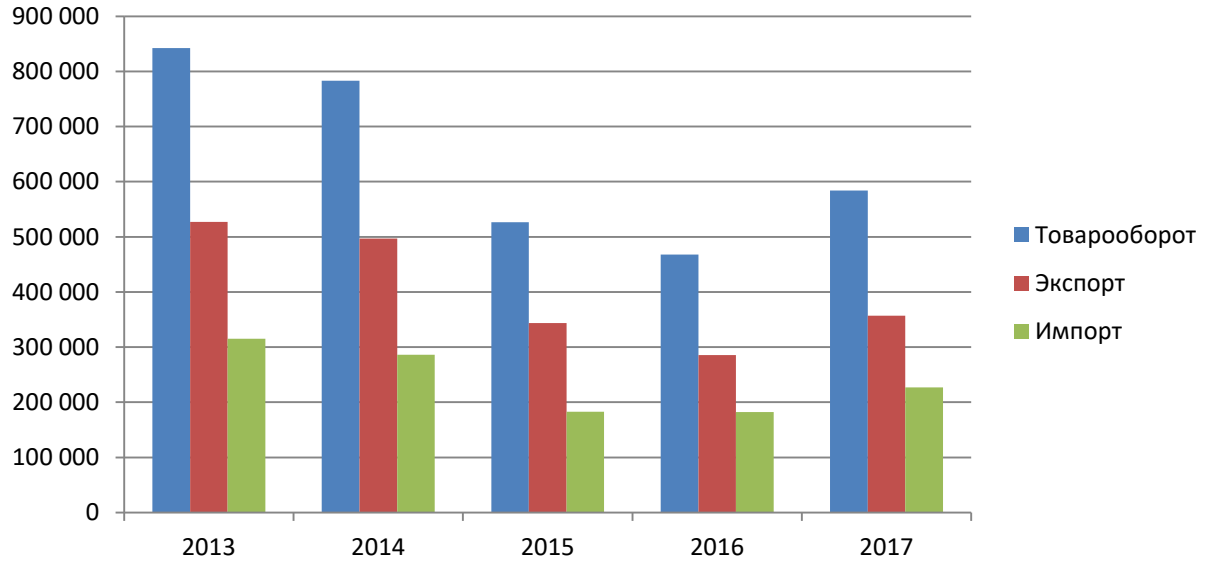


Рис. 3. Внешняя торговля России 2013-2017 гг. (млн. долл. США)

Опираясь на данные рисунка 3 можно сделать выводы о том что в период с 2013-2017 года наблюдалось уменьшение деловой активности России в денежном эквиваленте, так с 2013-2015 год товарооборот уменьшился на 37,51%, в период с 2016-2017 наблюдался рост на 24,86%, однако это не позволило дойти до уровня 2013 года. Проанализировав данные рисунка 1 можно сделать выводы о том что в период с 2013-2017 года наблюдалось уменьшение деловой активности России в денежном эквиваленте, так с 2013-2017 год товарооборот уменьшился на 30,7%, экспорт на 32,3%, импорт на 27,9%, это прежде всего связанно с санкционной политикой США и ЕС против России, несмотря на это начиная с 2016 года наблюдалось увеличение показателей, так в период с 2016-2017 гг. товарооборот увеличился на 25,9%, экспорт на 25,1%, импорт на 24,5% это прежде всего связано с тем, что Российский рынок смог приспособиться к условиям наложенных санкций, а также переориентировать рынки

сбыта продукции.

Несмотря на сложившиеся неблагоприятные геополитические и экономические условия, а также ущерб, который несет Волгоградская область в числе других российских регионов, связанный с санкционной политикой США и ЕС против России, прослеживается положительная динамика роста внешнеторгового оборота Волгоградской области за счет оживления взаимной торговли со странами ЕАЭС, ШОС и СНГ. Так, если в 2013 году крупнейшими внешнеторговыми партнерами в экспорте Волгоградской области были: Италия (29 % волгоградского экспорта), Украина (24 %), Нидерланды (14,3 %), Турция (6,5 %), Греция (4,1 %), то по итогам 2017 года крупнейшими внешнеторговыми партнерами в экспорте Волгоградской области являются: Украина (11,3 %), Казахстан (10 %), Беларусь (8,8 %), США (6 %), Финляндия (5,6 %). Уменьшение доли экспорта Украины, прежде всего, связано с ухудшением политических отношений с Россией.

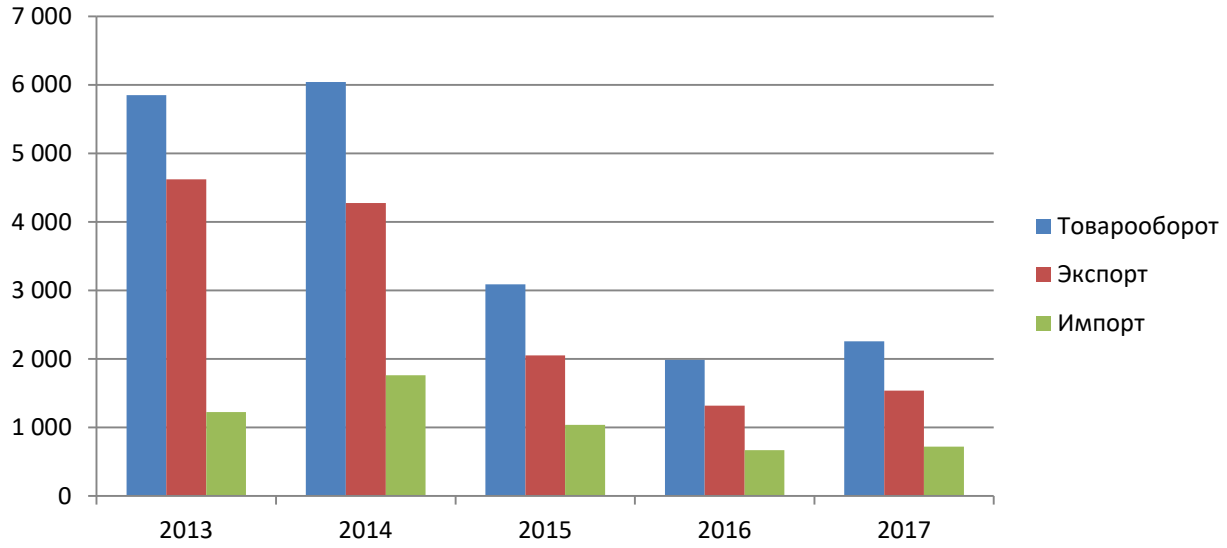


Рис. 4. Динамика внешней торговли Волгоградской области 2013-2017 гг. (млн. долл. США)

Таблица 1

Показатели внешней торговли Волгоградской области 2013-2017 гг. (млн. долл. США)

Наименование показателя	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение
Товарооборот	5 847	6 038	3 088	1 986	2 259	-61%
Экспорт	4 621	4 276	2 052	1 316	1 538	-67%
Импорт	1 226	1 762	1 036	670	721	-41%
Доля в РФ						
Товарооборот	0,7%	0,8%	0,6%	0,4%	0,4%	
Экспорт	0,9%	0,9%	0,6%	0,5%	0,4%	
Импорт	0,4%	0,6%	0,6%	0,4%	0,3%	

По данным таможенной статистики (таблица 1) в 2017 году внешнеторговый оборот Волгоградской области составил 2259 млн. долларов США, что на 61,36% меньше чем в 2013 году, однако на 13,9% больше, чем в 2016 году. В период с 2013-2016 шло падение внешнеторгового оборота, однако с 2016-2017 наблюдался рост.

На позитивные тенденции во внешней торговле повлиял и рост темпов в основных отраслях промышленности Волгоградской области. Так, по данным Волгоградстата, за 2017 год индекс производства по основным видам деятельности в обрабатывающих производствах региона составил 102%, в том числе: бумаги и бумажных изделий 168,4%, автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов -

164,6%, текстильных изделий - 135,8%, лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях - 133,7%, кокса и нефтепродуктов 117,9%, резиновых и пластмассовых изделий - 117,3%.

В 2017 году объем производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий в действующих ценах, составил 144,7 млрд. рублей или 103% к уровню 2016 г.

Кроме того, частично стимулировала рост внешней и взаимной торговли господдержка, направленная крупным предприятиям в различных областях, и, прежде всего, крупным предприятиям в машиностроении и агрохолдингам в сельском хозяйстве.

В 2017 году экспорт Волгоградской области по стоимости составил более 1,5 млрд. долларов США, что на 61%% меньше уровня 2013 года и на 17% больше уровня 2016 года.

По объемам экспорта в 2017 году регион занял 33-е место среди субъектов Российской Федерации с долей 0,4% в общероссийском экспорте. Стоимостные объемы экспорта в страны дальнего зарубежья составили 903,5 млн. долларов США (рост 119% к уровню 2016 года), в страны СНГ – 634,2 млн. долларов США (рост 114%).

Крупнейшими торговыми партнерами в экспорте Волгоградской области по итогам 2017 года являются: Украина (11,3%), Казахстан (10,1%), Беларусь (8,2%), США (6%), Финляндия (5,6%), Франция (5,2%), Нидерланды (4,8%), Турция (4,7%).

Товарная структура экспорта в 2017 основном представлена: минеральными продуктами, металлами и изделиями из них, продукцией химической промышленности, продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем.

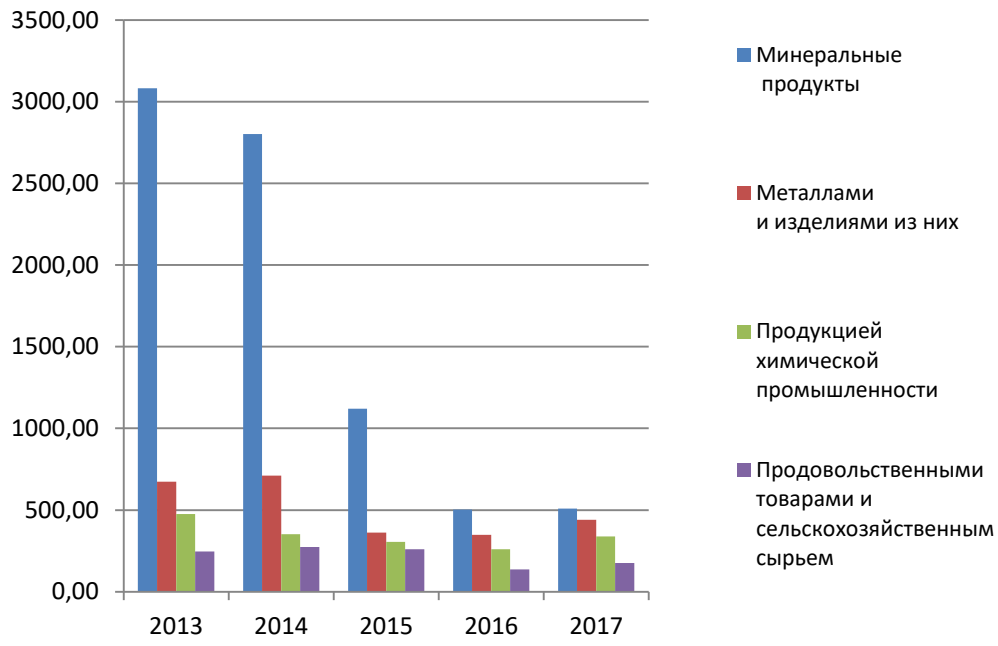


Рис. 5. Динамика структуры экспорта Волгоградской области 2013-2017 гг. (млн. долл. США)

По данным таблицы 2 можно увидеть, что в 2017 году стоимостные объемы экспорта минеральных продуктов составили 508,9 млн. долларов США или 16,51% к объемам 2013 года и 100,4% к объемам 2016 года.

В основе экспорта – нефтепродукты, на долю которых приходится 94,4% стоимости (480,5 млн. долларов США).

В 2017 году стоимостные объемы экспорта металлов и изделий из них составили 441,1 млн. долларов США или 65,40% объемам 2013 и 125,2% к объемам 2016 года. В основе экспорта данной категории товаров – изделия из черных металлов, алюминий и изделия из него, а также черные металлы.

В 2017 году стоимостные объемы экспорта химической продукции составили 338,7 млн. долла-

ров США, уменьшились на 28,83% по сравнению, однако возросли на 31,8% к уровню 2016 года. В основе экспорта химических товаров – продукты неорганической химии, органические химические соединения, каучук, резина и изделия из них, пластмассы и изделия из них.

Таблица 2

Показатели структуры экспорта Волгоградской области в период с 2013-2017 год (млн. долл США)

Наименование показателя	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение
Минеральные продукты	3082,20	2802	1120,8	503,81	508,9	-83,5%
Металлами и изделиями из них	674,5	710	362,1	348,47	441,1	-34,6%
Продукцией Химической промышленности	475,88	352,5	305,2	260,8	338,7	-28,8%
Продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем	245,79	273,1	260,3	137,51	176,3	-28,3%

В 2017 году стоимостные объемы экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья составили 176,3 млн. долларов США, что на 28,27% меньше чем показатель 2013 года и на 28% больше 2016 года. В экспорте данной категории товаров преобладали злаковые культуры, табачные изделия и табак, корма для животных масличные культуры, жиры и масла, продукты переработки овощей и фруктов.

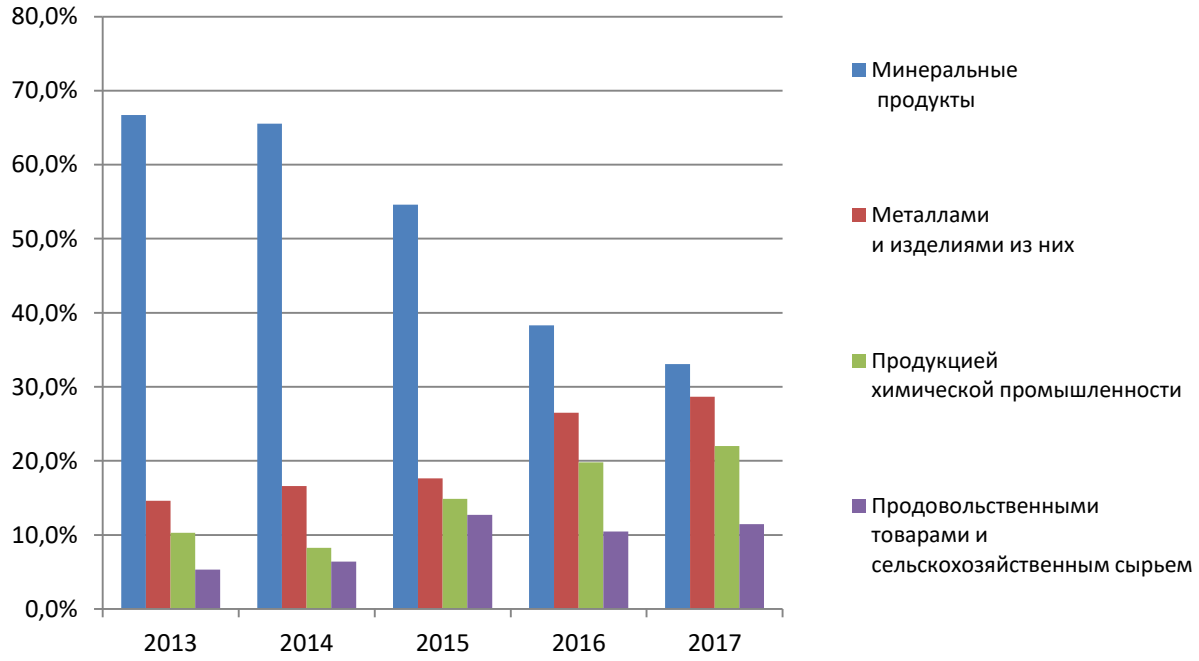


Рис. 6. Динамика структуры экспорта Волгоградской области в период с 2013-2017 год в %.

Рассмотрев данные таблицы 3 в период с 2013-2015 можно сделать вывод о том, что несбалансированной доминирующей отраслью является минеральные продукты, однако начиная с 2016 года структура может считаться дифференцированной, поскольку ни одна из отраслей не превышает 50% от всего не сырьевого экспорта региона. Если в 2013-2015 годах, основу экспорта региона составляла

продукция топливно-энергетического комплекса, то 2016-2017 гг. произошел стабильный рост экспорта металлургической продукции (до 29,3%) и химической промышленности (22%) продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукции (12,1%), при значительном сокращении поставок продукции топливно-энергетического комплекса (до 36,5%). С учетом изменения структуры экспорта Волгоградская область наращивает свой экспортный потенциал.

Таблица 3

Структура экспорта Волгоградской области в период с 2013-2017 год в %

Наименование показателя	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение
Минеральные продукты	66,7%	65,5%	54,6%	42,2%	36,5%	-30,2%
Металлами и изделиями из них	14,6%	16,6%	17,6%	27,1%	29,3%	14,7%
Продукцией химической промышленности	13,2%	10,6%	14,9%	19,8%	22,0%	8,8%
Продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем	5,5%	6,6%	12,7%	11,0%	12,1%	6,6%
Доля в РФ						
Минеральные продукты	0,8%	0,5%	0,3%	0,3%	0,8%	
Металлами и изделиями из них	1,8%	1,1%	1,2%	1,2%	1,8%	
Продукцией химической промышленности	1,6%	1,2%	1,3%	1,4%	1,6%	
Продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем	1,5%	1,6%	0,9%	0,9%	1,5%	

Учитывая ограниченность российского внутреннего рынка, развитие экспорта становится одной из стратегических задач региональной экономики. На текущий момент отраслевыми точками роста и развития экспортного потенциала являются предприятия, производящие:

– металлургическую продукцию;
– химическую продукцию, резиновые и пластмассовые изделия;
– машиностроительную продукцию: нефтегазовое оборудование, транспортные средства и бытовую технику;
– продовольственные товары и сырье для их производства.

Целью Волгоградской области в сфере развития экспортного потенциала является ускорение роста несырьевого неэнергетического экспорта и вовлечение максимального количества экспортно-ориентированных предприятий в международную торговлю

Подводя итог можно выделить основные ключевые факторы экономического развития Волгоградской области, которыми являются экспортно-ориентированные производства, обеспечивающие рынки сбыта для целого ряда отраслей промышленности, формирование доходной части бюджета, развитие и техническое перевооружение производства, занятость населения. Их развитие и поддержка необходимы для сохранения и повышения конкурентоспособности областной экономики.

В условиях принятых санкций в отношении Российской Федерации основные усилия Волгоградской области во внешнеэкономической сфере должны быть направлены на:

- развитие экспортного потенциала региона;
- увеличение максимального количества участников вовлеченных в международную торговлю;
- уменьшение доли сырьевого и энергетического экспорта в общем экспорте области.

Для достижения поставленной цели необходимо:

1. Обеспечить последовательное увеличение объемов экспорта высокотехнологичной продукции и продуктов глубокой переработки сырья и материалов, что приведет к повышению доли добавленной стоимости.
2. Сформировать комплексную поддержку экспорта, опирающуюся на финансовые, организационные, маркетинговые и информационные инструменты поддержки.
3. Создать благоприятные условия для вовлечения большего количества участников внешнеэкономической деятельности на мировые рынки за счет дальнейшего расширения номенклатуры.

Список литературы

1. Масленников М.И. Исследование особенностей внешнеэкономической деятельности регионов // Проблемы региональной экономики. — 2018. — №1-2. — С. 22-30. // ЭБС «ЛАНЬ» [Электронный ресурс]. - Сетевой режим доступа: https://e.lanbook.com/
2. Итоги внешнеэкономической деятельности Волгоградской области в 2017 году // http://economics.volgograd.ru (Дата обращения 22.11.2018)
3. Внешняя торговля области // http://volgastat.gks.ru (Дата обращения 22.11.2018)

УДК 330

ПРОГНОЗНЫЙ КУРС АКЦИЙ ОАО «КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ»

ВОЙТОВИЧ ЕКАТЕРИНА РОМАНОВНА,
СТАРОСТИНА ВАЛЕРИЯ ЕВГЕНЬЕВНА,
ФИЛИНА АЛЕНА АЛЕКСЕЕВНА

студентки гр. БЭс-172, 2 курс
ФГБОУ «Кузбасский государственный технический университет»

Научный руководитель: Киселев Александр Борисович - доцент (к.н., (СПД))

Аннотация: данная статья посвящена динамике курса акций открытого акционерного общества «Кузбассразрезуголь», размеру инвестиций в данный вид деятельности, анализу экономической эффективности деятельности, а также организации в целом, с дальнейшим прогнозом на ближайшие несколько лет.
Ключевые слова: Кузбассразрезуголь, экономика, акции, инвестиции, прогноз, стоимость угля.

ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» — крупнейшая компания в Кемеровской области и РФ, специализирующаяся на добыче угля открытым способом. В состав УК входят 6 филиалов — «Кедровский», «Моховский», «Бачатский», «Краснобродский», «Талдинский», «Калтанский» угольные разрезы, а также шахта «Байкаимская» и обособленное структурное подразделение — «Автотранс». [1]

По данным ОАО «Кузбассразрезуголь» в 2017 году компания произвела 46,351 тыс. Тонн угля, что на 2008 тыс. Тонн больше, чем в 2016 году. Это включает 6155 тыс. Тонн угля коксования, что на 24 тыс. Тонн меньше, чем в 2016 году.

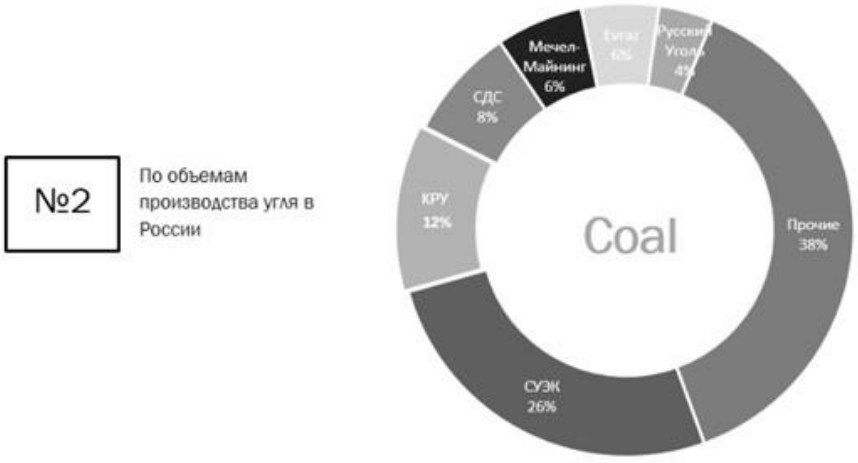


Рис. 1. Распределение производства угля в России, %

Доля компании в общем объеме добычи угля в России сократилась на 0,2% по сравнению с 2016 годом и достигла 11,3%. Что касается угля, добытого методами открытых горных работ, доля Компании в 2017 году составила 14,8% (рис.1).

По данным рейтингового агентства АК&М доля компании в общем объеме добычи угля в Кузбассе снизилась на 0,2% по сравнению с 2016 годом и достигла 19,2% в 2017 году [9].Данные изменения можно увидеть на рисунке .2. Было запланировано добыть 45 637 тыс. Тонн угля, а фактический объем добычи угля составил 46,351 тыс. Тонн (+714 тыс. Тонн или 101,6% от запланированного объема). В том числе коксующийся уголь - 6,155 тыс. Тонн (-65 тыс. Тонн или 99% от запланированного объема).Все дочерние компании компании превысили целевые показатели добычи угля.

В 2017 году угольно-обогатительные заводы с круто-наклонными сепараторами (CPP w / SIS) добывали 2,568 тыс. Тонн угля из разбавленной массы горных пород (+231 тыс. Тонн или 109,9% от запланированного объема). Все филиалы, имеющие CPP w / SIS, за исключением Краснобродского Угольного Разреза (-43 тыс. Тонн на Краснобродском месторождении), превысили целевые показатели добычи угля из разведенной массы горных пород. Тот факт, что «Краснобродский угольный разрез» не смог достичь целевых показателей, объясняется ухудшением качества разбавленной массы горных пород за счет увеличения добычи тонких коляных швов (содержание золы увеличилось с 49-53% до 52-60%) на Новосергеевском месторождении.

Рис. 2. Добыча угля ОАО «Кузбассразрезуголь», млн.тонн

По сравнению с 2016 годом объемы добычи угля выросли на 2 008 тыс. Тонн (104,5%). На «Краснообродском угольном заводе» запланировано сокращение объема добычи угля на 398 тыс. тонн (94,8%) (рис.2).

В 2017 году компания переработала 39 679 тыс. Тонн угля с использованием собственных производственных мощностей, что на 1,268 тыс. Тонн больше запланированного и на 954 тыс. Тонн больше фактического показателя прошлого года. Кроме того, обработано 3,164 тыс. Тонн угля из Кедровского угольного разреза, Моховского угольного разреза, Краснобродского угольного разреза, Талдинского угольного разреза и Калтанского угольного разреза с использованием аутсорсинговых объектов, что на 1235 тыс. Тонн больше запланированного, и 2382 тыс. Тонн малооблачного концентрата был получен.

На предприятиях по переработке угля было произведено 3788 тыс. Тонн гранулированного угля, что на 186 тыс. Тонн меньше запланированного, но на 486 тыс. Тонн больше, чем в прошлом году. В 2017 году планировалось переработать 334 940 тыс. М3 вскрышных пород. Фактически было обработано 340 530 тыс. М3 (+5,590 тыс. М3 или 101,7% от запланированного объема). Плановый объем выгрузки вскрыши за отчетный период был достигнут всеми аффилированными лицами Компании.

Целевые показатели были избиты для следующих типов вскрыши:

- удаление вскрыши транспортных средств (+5,257 тыс. м3);
- удаление железнодорожных перегрузок (+143 тыс. м3);
- безвоздушное удаление вскрыши (126 тыс. м3);
- гидравлическое удаление вскрыши (+64 тыс. м3).

Целевые объемы для комбинированного удаления вскрыши с использованием циклически не-

прерывного метода не были достигнуты (-2 633 тыс. М3).

По сравнению с 2016 годом Компания также избила целевые объемы подготовки вскрыши на фронтах экскавации (+13 296 тыс. М3 или 104,1%), что было одной из целей годового плана.

В 2017 году Компания избила целевые показатели по удалению вскрыши транспортных средств (101,7% или +5,257 тыс. М3).

По анализу рейтингового агентства Fitch Ratings запланированные объемы для удаления вскрыши транспортных средств были превышены всеми аффилированными лицами Компании. Это можно объяснить необходимостью подготовки к добыче дополнительных объемов угля с открытых карьеров (+467 тыс. Тонн) и ранней поставкой самосвалов в первом квартале [8].

Планировалось увеличение объемов удаления вскрыши автомобилей во всей компании. Он достиг 12 917 тыс. М3 (104,2%) в связи с тем, что в 2017 году добыча угля открытым способом увеличилась на 1549 тыс. Тонн в пяти филиалах Компании.

По анализу рейтингового агентства Fitch Ratings в 2017 году компания избила целевые показатели по удалению вскрыши железных дорог (104,0% или +143 тыс. М3). Фактическое удаление достигло 3 743 тыс. М3, тогда как запланированный показатель составил 3,600 тыс. М3 [8].

В 2017 году было запланировано удалить 13 478 тыс. М3 породы вскрышных пород с использованием транспортабельного метода. Фактические показатели составили 13 604 тыс. М3 (+126 тыс. М3 или 100,9% от запланированного объема).

В 2017 году было запланировано удалить 3,360 тыс. М3 вскрышных пород с использованием гидравлических технологий. Фактические показатели составили 3,424 тыс. М3 (64 тыс. М3 или 101,9% от запланированного объема). Два филиала, у которых есть эта технология, достигли цифр треугольника.

В 2017 году в Бачатском филиале планировалось удалить 11 300 тыс. М3 вскрышных пород с использованием комбинированных технологий, включая транспортные средства плюс железную дорогу - 7500 тыс. М3 и транспортные средства плюс циклично-непрерывный метод - 3800 тыс. М3. Фактические показатели составили 8 729 тыс. М3 (-2 571 тыс.м3 или 77,2%), включая транспортные средства плюс железную дорогу - 7 562 тыс. М3 (+62 тыс.м3 или 100,8% от запланированного объема) и транспортные средства плюс циклический непрерывный метод - 1,167 тыс. М3 (-2,633 тыс. М3 или 30,7% от запланированного объема).

Невозможность достичь цели циклического непрерывного метода может быть объяснена аварийными отключениями оборудования, которое длилось всего 5424 часа (аварийное обслуживание конвейерной ленты, раструб подшипника вала хвостового шкива, аварийное отключение дробилка DPA-1 из-за непригодности запасных частей) и перемещение разбрасывателя вскрыши OShC-4000/125 с южной стороны конвейера укладчика на северную сторону, чтобы сформировать новый свалку конвейера в первом полугодии.

По анализу рейтингового агентства Fitch Ratings за первые шесть месяцев 2017 года на угледобывающих предприятиях ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» (предприятие сырьевого комплекса УГМК) добыто более 22,9 млн тонн угля, в том числе 3 млн тонн угля коксующихся марок. Это превышает текущие плановые показатели на 2% и на 5,3%, чем за аналогичный период прошлого года [8]. Полугодовое производственное задание выполнено с ростом показателей и по другим основным направлениям работы УК «Кузбассразрезуголь». В частности, по сравнению с аналогичным периодом 2016г. увеличена отгрузка угля потребителям – 20,9 млн тонн (рост 6,4%), в том числе на экспорт – 15,2 млн тонн (4,4%), на внутренний рынок – 5,7 млн. тонн (12,3%). Данное изменение можно увидеть на рисунке .3.(рис.3). Уровень соотношения экспортных и внутрироссийских поставок планируется сохранить на протяжении всего года. На обогатительных фабриках и установках угольной компании за шесть месяцев 2017 года переработано более 20,2 млн. тонн угля, что также выше прошлогоднего периода - на 4%. Доля перерабатываемого угля в УК «Кузбассразрезуголь» составила 88,2% от общего объема добычи. «Производственная программа 2017 года предусматривает продолжение стратегии развития компании, направленной на повышение качества и конкурентоспособности продукции, а также на увеличение угледобычи до 45,7 млн тонн». [4]

По оценке рейтингового агентства AK&M вся добыча угля осуществляется в Кемеровской области,

при этом КРУ организует работу 14 разрезов, из которых 12 находятся в собственности компании, а 2 переданы КРУ в управление компанией СУЭК [9]. Срок окончания действия лицензий на месторождения варьируется от 2013 года до 2025года. [5] Производственные инвестиции КРУ в 2017 году составят 12,8 млрд.руб. На развитие железнодорожного транспорта планируется потратить 6,8 млрд. руб., из которых 5 млрд.руб. будет направлено на приобретение двух тысяч новых полувагонов для транспортировки угля, а 1 млрд. руб. – на строительство новых объектов железнодорожной инфраструктуры. В 2018 году компания планирует увеличить инвестиционную программу практически в 2 раза. Такой рост капитальных затрат можно связать с ее намерением участвовать в 2018-2019 годах в аукционах по трем месторождениям: Бачатское, Ерунаковское, Чернокалтанское – с совокупными запасами в 249 млн т. [5]

Рис. 3. Отгрузка угля ОАО «Кузбассразрезуголь», млн.тонн

По оценке рейтингового агентства АК&М в 2016 г. Прослеживался мощный переход стоимости угля [9]. Подъем угольной стоимости 2016 года специалисты поясняют определенными факторами. Во-первых, в Китае существовало укорочено число рабочих суток шахтеров — с 330 вплоть до 276 суток. Во-вторых, в СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ хранятся невысокие цены на естественное топливо-природный газ, вследствие чему уголь терпит поражение в межтопливной конкурентной борьбе. Под воздействием данного условия несколько американских угольных фирм ещё в 2015 г. начали операцию разорения - банкротства. Вследствие, в двух государствах — основных производителях угля в мире — в 2016 г. прослеживался упадок производства. [6]

Компания инвестфонд VostokNaftaInvestment (обладает 2.19% Кузбассразрезуголь) сообщил, то что KRU-Trade AG (оффшорный торговец, работающий посредничеством присутствие реализации угля Кузбассразрезугля) объединила 35.6% промоакций УПРАВЛЕНИЕ из-за $876 миллионов. Подобным способом, все фирма оценена в $2.46 миллиардов, а один её мероприятие - в $0.4025. [7] Капиталовложения вдокумента УПРАВЛЕНИЕ довольно опасные согласно обстоятельству невысокого free-float (никак не наиболее 4%) и присутствия коллективных рисков. Но трейдеры имеют все шансы сосредоточить интерес в данные промоакции в вере в отклонение Кузбассразрезугля с переводного ценообразования и осуществление IPO. [7] Весьма незначительный free-float промоакций (4.88%) вероятно обдает в себя опасности осуществлении полномочия мажоритарного выкупа с края осуществляющих контроль акционеров. В таком случае ведь период необходимо производить оценку этот угроза равно как средний в мощь этого, то что состав акционеров, вероятнее в целом, предполагает равное обладание активом. [5] Объективная цена промоакций ОБЩЕСТВО "Кузбассразрезуголь", вычисленная в основе DCF модели и никак не учитывающая энергоактивы, какими обладает фирма, является $0.475/акцию, то что в 28,4% больше нынешней стоимости $0.3.[5]

Параметры акции УК Кузбассразрезуголь [1]:

- Полное наименование: Открытое акционерное общество «Угольная компания Кузбассразрезуголь»
- Краткое наименование: ОАО «УК Кузбассразрезуголь»
- Код ценной бумаги: kzru
- Тип акции: обыкновенная
- Государственный регистрационный номер: 1-01-55008-E
- ISIN-код: RU000A0F6X68
- Номинальная стоимость: 1,00
- Валюта номинала: RUB
- Объем выпуска: 6 113.83 млн.шт (рис.4).

Подобным способом, мы можем совершить заключение о том, что в минувшие года добывание угля сократилось. Тем не менее, в 2016 г. Кузбассразрезуголь считается наилучшим согласно добыче угля, из числа иных угледобывающих фирм Кузбасса. Кроме того, нынешняя политика формирования «Кузбассразрезугля» ориентирована в последующее увеличение свойства и конкурентоспособности продукта и поэтапное увеличение размеров добычи вплоть до пятидесяти миллионов тонн угля к 2020 г.. Единое добывание угля в Кузбассе увеличится вплоть до 230 миллионов.т. Вследствие чему, увеличивается число инвестируемых денег в этот тип работы. Кроме того, увеличивается степень производственных вложений Кузбассразрезугля. Отталкиваясь в целом от вышесказанного, можно сделать вывод о том, что обозначилась направленность к увеличению добычи угля, а кроме того к увеличению вложений в этот тип работы, то что в последующем способно послужить причиной к увеличению росту курса акций Кузбассразрезугля.

Рис. 4. Московская биржа, акции [10]

Список литературы

1. ОАО «Кузбассразрезуголь» - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://kemerovo.orgsinfo.ru/company/1917263-uk-kuzbassrazrezugol
2. «Кузбассразрезуголь» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ukrrudprom.ua/news/Kuzbassrazrezugol_raportuet_o_72_roste_dobichi_koksuyushchegosya.html
3. «Кузбассразрезуголь» планирует увеличить добычу угля на 3,2% в 2017 году - [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://news.rambler.ru/economics/35988551-kuzbassrazrezugol-planiruetuvelichit-dobychu-uglya-na-3-2-v-2017-godu/
4. УК «КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ» увеличила добычу угля - [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.fitchratings.com/site/insurance/germaninsurers
5. Акции Кузбассразрезуголь - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://sia.ru/?section=501&action=show_news&id=6185
6. Угольный поворот - [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ksonline.ru/259965/ugolnyjpovorot/amp/
7. Кузбассразрезуголь (КРУ) может отказаться от трансфертов - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mobile.www.realtime.www.tikr.ru/news/kuzbassrazrezugol_kru_mozhet_otkazatsja_ot_transfertov.html
8. Рейтинговое агентство Fitch Russia & CIS – [Электронный ресурс]- Режим доступа: https://www.fitchratings.com/site/russia
9. Рейтинговое агентство АК&М – [Электронный ресурс]- Режим доступа: http://www.akmrating.ru/ru/homepage
10. Московская биржа, акции – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.moex.com/ .

© Е.Р. Войтович, В.Е. Старостина, А.А. Филина, 2018

УДК 368

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛЕЙ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В НАЦИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

БУГАЕЦ ЕЛИЗАВЕТА АНДРЕЕВНА
обучающаяся 2 курса магистратуры
ГРЕКОВА ВИТА АНАТОЛЬЕВНА
к.э.н., доцент кафедры учёта, анализа и аудита
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского
Россия, г.Симферополь

Аннотация: в данной статье проводится сравнительный анализ основных моделей социального страхования в национальной и международной практике.
Ключевые слова: социальное страхование, социальная защита, модель Бисмарка, модель Бевериджа, частно-корпоративная модель, советская модель.

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF MODELS OF COMPULSORY SOCIAL INSURANCE IN NATIONAL AND INTERNATIONAL PRACTICE

Bugayets Elizaveta Andreevna,
Grekova Vita Anatolyevna

Abstract: this article provides a comparative analysis of the main models of social insurance in national and international practice.
Key words: social insurance, social protection, Bismarck model, Beveridge model, private-corporate model, Soviet model.

Социальное страхование - это наиболее эффективный институт социальной защиты экономически ориентированной части населения от возникновения социальных рисков. Социальное страхования образуется за счёт соблюдения определенных критериев, таких как формирование страхового бюджета за счет налогов (взносов) или страховых премий, осуществление страхования специально уполномоченным органом, наличие либо отсутствие ответственности работодателя, условия государственного социального страхования работников, различные объемы предоставления обеспечения в случае наступления страхового случая (производственной травмы, профессионального заболевания) [1, 2].

В основе любой возможной модели социального страхования лежат принципы финансовой организации, базовые институты социальной защиты и установки экономического поведения.

Данные принципы взяты за основу для проведения сравнительного анализа различных моделей

социального страхования в национальной и международной практике – модели Бисмарка, модели Бевериджа, частно-корпоративной модели и модели России (табл.1).

Для анализа каждой из четырёх возможных моделей социального страхования будет взят один случай: Германия – страна, в которой зародилась и получила развитие модель Бисмарка, Великобритания – Родина модели Бевериджа, Дания – страна, в которой наиболее полное воплощение получила частно-корпоративная модель, Россия – страна, в которой система социального страхования базируется на советской системе [3].

Таблица 1

Сравнительная характеристика основных международных моделей обязательного социального страхования

Характеристика	Германия. Модель Бисмарка	Великобритания. Модель Бевериджа	Дания. Частно-корпоративная модель	Модель России
Принципы финансовой организации	Увязка размеров пенсий, пособий с размерами заработной платы и объемами страхования	Увязка базовых пенсий, пособий с прожиточным минимумом	Увязка базовых и целевых пенсий, пособий со средним заработком	Увязка пенсий, пособий с прожиточным минимумом
Базовые институты социальной защиты	Страховые: обязательное социальное страхование	Социальная поддержка и страхование	Социальная поддержка и страхование	Социальная поддержка
Установки экономического поведения	Коллективная (профессиональная) солидарность + самоуправляемые товарищества взаимного страхования	Солидарность в рамках государства	Солидарность в рамках государства + частное страхование	Государственный патернализм

Модель Бисмарка основывается на профессионально-трудовой социальной солидарности, которая обеспечивает надежность предоставления медицинской помощи высокого качества, высокий уровень пенсий и пособий. Кроме того, данная модель отличается демократичностью управления и прозрачностью движения финансовых потоков. Товарищества взаимного страхования действуют на основе самоуправления, самофинансирования и некоммерческого хозяйствования под общим государственным правовым контролем [5].

Модель Бисмарка предусматривает способы покрытия дефицита средств путем образования необходимых резервов и перестрахования рисков.

Модель Бевериджа. Концептуальной основой английской системы социального страхования стала доктрина социальной солидарности У.Бевериджа (1942), сочетающая в себе меры государства, которые обеспечивают гарантированный минимальный уровень социальной защиты и преимущества социального страхования.

Модель Бевериджа вбирает в себя элементы систем социального страхования, построенных по модели Бисмарка и по советской модели.

В частно-корпоративных системах ответственность за риск производственных травм и (значительно реже) профессиональных заболеваний передается конкурирующим между собой частным страховым компаниям. Приобретение полиса обязательно.

Частно-корпоративные системы финансируются за счет капитализации средств, вносимых в рамках гражданского права. Административные расходы у частных страховщиков, как правило, значительно выше, чем у публично-правовых, действующих в рамках моделей Бисмарка и Бевериджа [4].

Российская модель базируется на советской модели социалистической системы социального страхования, когда наилучшей формой страхования рабочих считалось государственное страхование.

Однако на самом деле данная модель не является страховой: это социальная помощь или социальное обеспечение из государственного бюджета. Сторонники подобной системы социального обеспечения выдвинули лозунг: отменить всякие взносы со стороны работающих, перейти к страхованию без взносов, а необходимые финансовые средства черпать или исключительно из выплат, осуществляемых предприятиями, или/и из государственного бюджета [6,7].

На развитие различных моделей социального страхования, их функциональность в государственной системе социальной защиты отдельных стран оказывают влияние социальная политика государства, экономическое состояние страны, культурные традиции и религиозные установки, а также решение таких вопросов, как: ответственность (личная и общественная) за материальное благополучие граждан; личная, коллективная и профессиональная взаимопомощь при организации защиты от массовых социальных рисков.

Решение этих вопросов приводит к выбору отдельных видов защиты от конкретных типов социальных рисков и формированию их согласованной комбинации в форме национальной модели социальной защиты: различных видов самозащиты; общественной благотворительности; общественной профессиональной солидарности; государственной социальной помощи и обеспечения; корпоративных (фирменных) систем социальной поддержки и защиты персонала.

Список литературы

1. Принципы обязательного социального страхования [Электронный ресурс] // URL: http://www.consultant.ru (дата обращения 16.09.2018)
2. Файнбург Г.З. Охрана труда и социальное страхование / Г.З. Файнбург // Вестник государственного социального страхования. - 2004. - №1. - 54 с.
3. Антропов В.В. Социальная защита в странах Европейского союза. История, организация, финансирование, проблемы - М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2015. - 253 с.
4. Килимиченко О.П. Социальное страхование в Дании / О.П. Килимиченко // Социальный мир. - 2011. - №10. - 45 с.
5. Модель Бисмарка. Социальным мир [Электронный ресурс] // URL: https://worldsocial.wordpress.com (дата обращения 16.09.2018)
6. Бурдыгина, Е.А. / Развитие социального страхования в России / Е.А. Бурдыгина // Вестник Оренбургского государственного университета: Выпуск №8., 2006 – С.24-25
7. Ромм, Т.А. История социальной работы. / Ромм Т.А. // Учебное пособие. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2005. – С. 44.

УДК 651.001.42

РАЗВИТИЕ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА

ДАСАЕВА ИННА НИКОЛАЕВНА
студент
ФГБОУ ВО РТУ – МИРЭА

Аннотация: в статье последовательно рассматриваются вопросы, посвященные непосредственно понятию документа, перехода к автоматизации документооборота, проводится анализ положительных и отрицательных сторон перехода к электронным ресурсам. Раскрывается понятие системы электронного документооборота, также проводится анализ угроз системе электронного документооборота.
Ключевые слова: документ, документооборот, конфиденциальность, система.

DEVELOPMENT AND TRANSFORMATION OF DOCUMENT

Dasaeva Inna Nikolaevna

Abstract: the article consecutively examines the issues directly related to the concept of a document, the transition to the automation of workflow, analyzes the positive and negative aspects of the transition to electronic resources. The concept of an electronic document management system is revealed, and an analysis of threats to the electronic document management system is also conducted.
Keywords: document, document flow, confidentiality, system.

Документ – материальный объект с информацией, закрепленной созданным человеком способом, для её передачи во времени и пространстве. Задача документа – зафиксировать информацию в таком виде, чтобы её можно было использовать во времени и передавать на расстоянии. Система – это совокупность элементов, упорядоченно взаимодействующих друг с другом и с элементами подсистемы, предназначенная для выполнения определенных функций и обладающая определенными свойствами, сводящимся к сумме свойств элементов входящих в систему. Этими элементами в системе электронного документооборота и являются документы. С развитием информационных технологий для документооборота открылись огромные возможности. С появлением и развитием сети общественного пользования и его важным атрибутом – электронной почтой, проблема расстояния перестала быть проблемой. По электронной почте электронный документ приходит к получателю в считанные минуты. Причины использования документооборота – это автоматизированный процесс подготовки документов обусловлен потребностью в более быстрой и качественной обработке информации. Система электронного документооборота позволяет избежать потери и передачи электронных данных, в том числе представляющих коммерческую тайну, в руки конкурентам или сотрудникам, не имеющим доступа к данной инфомации. Благодаря автоматизации документооборота. Всегда можно будет знать сферу применения, источники и место нахождения любого документа, и разграничивать права доступа. Основными принципами электронного документооборота, является:

- однократная регистрация документа, позволяющая однозначно идентифицировать документ;
- возможность параллельного выполнения операций, позволяющая сократить время движения документов и повышения оперативности их исполнения;
- непрерывность движения документа, позволяющая идентифицировать ответственного за

исполнение документа в каждый момент времени жизни документа;

- единая база документной информации, позволяющая исключить возможность дублирования документов;
- эффективно организованная система поиска документа, позволяющая находить документ, обладая минимальной информацией о нём;
- развитая система отчётности по различным статусам и атрибутам документов, позволяющая контролировать движение документов по процессам документооборота и принимать управленческие решения, основываясь на данных из отчётов.

В процессе подготовки к внедрению системы электронного документооборота в компании решаются все организационные вопросы. Их недостаточная проработка может снизить эффективность работы продукта. Основным организационными аспектами являются разработка и согласование программы, плана внедрения, выбор руководителя проекта, создание рабочей группы. После решения данных вопросов происходит непосредственно внедрение программного комплекса, осуществляемое в несколько этапов. На первом этапе производится анализ организационной структуры компании, выявляются основные бизнес-процессы, пути их оптимизации, описывается схема движения внутреннего и внешнего документооборота. На втором этапе составляются номенклатуры документов, формируются справочники и классификаторы, подготавливаются инструкции. Третий этап: автоматизированная система документооборота адаптируется в соответствии с информацией, которая получена на этапе анализа. Устанавливается программа, проводится настройка и опытная эксплуатация. Если после проверки выявляются недочеты, производится повторная настройка. Последний этап – обучение персонала. Система автоматизации должна позволять сотрудникам, использующим электронный документооборот, вызывать контекстную справку для разрешения трудностей в работе с программным комплексом. Электронный документ, в отличие от бумажного документа, невозможно закрепить печатью или подписью. Поэтому в нем их функции выполняет электронная цифровая подпись – информация в электронной форме, которая присоединена к другой информации в электронной форме (подписываемой информации) или иным образом связана с такой информацией и которая используется для определения лица, подписывающего информацию.

Угрозы СЭД можно сгруппировать по нарушаемым свойствам безопасности, к которым относятся:

- угроза конфиденциальности;
- угроза целостности;
- угроза доступности.

В целом СЭД включает в себя три типа компонентов:

1. Серверы.
2. Рабочие места.
3. Каналы связи.

Угрозы конфиденциальности – это угрозы несанкционированного доступа и ознакомления с учетом тонких политик безопасности СЭД. Можно составить список угроз НСД к СЭД, целью которых является нарушение конфиденциальности хранимой информации. К данным нарушениям относятся:

1. Угроза рабочих мест (внутренних, удаленных и филиалов) – это непосредственно физический доступ к ЭВМ, когда нарушитель уже имеет данные идентификации (логин и пароль, сертификат защищенного протокола HTTPS) законно зарегистрированного пользователя или администратора СЭД. Данный вид угрозы позволяет получить доступ к документам пользователя, у которого были похищены данные идентификации. В случае хищения данных идентификации администратора СЭД возможно получение злоумышленником доступа ко всем документам СЭД.
2. Угроза сервера ОС – получение доступа к серверу ОС позволит загружать в память сервера вредоносные программы (вирусы, программы-шпионы), которые могут существенно облегчить взлом СЭД. При получении злоумышленником доступа к серверу ОС он может создать новое незаконное рабочее место СЭД, подменить законное рабочее место на незаконное, имитировать законное рабочее место, получить доступ к БД СЭД, получить частичный или полный контроль над сервером АСЭД.
3. Угроза сервера АСЭД – получение доступа к серверу АСЭД может позволить злоумышлен-

нику подключиться напрямую к СЭД, минуя сервер ОС и тем самым минуя основную систему безопасности, которую и обеспечивает сервер ОС. При подключении злоумышленником своего рабочего места последствия аналогичны последствиям угрозы рабочих мест.

4. Угроза сервера БД – получение доступа к серверу БД позволит злоумышленнику получить частичный или полный контроль над СЭД, а также к хранящимся документам. Данный вид угрозы наиболее опасен, т. к. в БД хранятся все документы, которые составляют основную ценность как для владельца СЭД, так и для заинтересованного злоумышленника.

5. Угроза каналов связи между компонентами системы может позволить злоумышленнику перехватывать пакеты между рабочими местами и основными серверами системы путем подключения к каналу связи. Использование шифрованного протокола HTTPS может значительно усложнить попытки перехвата пакетов.

Угрозы целостности – угрозы, при реализации которых информация теряет заранее определенные системой вид и качество.

В СЭД объектами данной угрозы могут быть все компоненты общей модели СЭД. Документы – данные, хранящиеся на сервере БД, резервные копии документов. Это звено является самым важным и ценным, т. к. именно сами документы содержат конфиденциальную информацию, для безопасности которой организована вся система политики безопасности АСЭД.

Сервер БД – среда хранения электронных документов. Целостность сервера БД является второй по значимости после целостности документов.

Сервер ОС и АСЭД – операционная система и интерфейсная часть (оболочка) СЭД, установленные на серверах и рабочих станциях, включая клиентов СУБД; протоколы передачи данных; криптографические методы обеспечения безопасности. Безопасность данных компонентов не столь критична, т. к. при их выходе из строя целостность хранимой информации (документов) не будет нарушена. Следует также учесть, что при внештатных ситуациях в рамках этих компонентов частично или полностью могут быть нарушены транзакции информации внутри СЭД

Угрозы доступности – характеризуют возможность доступа к хранимой и обрабатываемой в СЭД информации в любой момент. Самыми частыми и самыми опасными (с точки зрения размера ущерба) являются непреднамеренные ошибки штатных пользователей, операторов, системных администраторов и других лиц, обслуживающих компоненты СЭД. Иногда такие ошибки и являются собственно угрозами (неправильно введенные данные или ошибка в программе, вызвавшая крах системы), иногда они создают уязвимые места, которыми могут воспользоваться злоумышленники (таковы обычно ошибки администрирования).Удаленные рабочие места и внешние каналы связи являются доступными для злоумышленника компонентами СЭД. Используя халатное отношение при работе удаленного пользователя, злоумышленник может реализовать атаку НСД. Доступность же коммуникационных каналов во внешнем секторе СЭД может привести к перехвату злоумышленником информационных пакетов.

Список литературы

1. Яроцкая Людмила Владимировна «Электронный документооборот в российских и зарубежных компаниях» ИНФА-М: 2016

2. Куняев Н.Н. «Конфиденциальное делопроизводство и защищенный электронный документооборот». МОСКВА - 2015.

3. Чуч С.Ю. «Электронное правосудие. Электронный документооборот». Научно-практическое пособие ИНФА-М: 2017

УДК 330

ТОРГОВЫЙ СБОР В СИСТЕМЕ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: СУЩНОСТЬ, ПОРЯДОК ВЗИМАНИЯ

ГИЛЬЯНОВА ВАЛЕНТИНА СЕРГЕЕВНА

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

Аннотация: тема местных налогов всегда была и остается актуальной. Проблема обеспеченности собственными налоговыми доходами местных бюджетов стоит остро и в современных условиях. Исследование сущности торгового сбора сегодня является крайне актуальной. Объясняется это тем, что данный платеж является сравнительно новым для законодательства Российской Федерации о налогах и сборах. В данной статье автором предпринята попытка определить роль торгового сбора не только в местном масштабе, но и в налоговой системе РФ в общем.
Ключевые слова: налог, торговый сбор, база, ставка, налоговый период, отчетный период, перспективы, стимулирование, развитие, рсурсы.

THE SALES TAX IN THE SYSTEM OF LOCAL TAXATION: THE NATURE, THE ORDER OF CHARGING

Gillyanova Valentina Sergeevna

Abstract: the topic of local taxes has always been and remains relevant. The problem of providing local budgets with their own tax revenues is acute in modern conditions. To study the nature of the collection of trade today is extremely important. This is explained by the fact that this payment is relatively new to the legislation of the Russian Federation on taxes and fees. In this article, the author attempts to determine the role of the trade fee not only on a local scale, but also in the tax system of the Russian Federation in General.
Keywords: tax, trade fee, base, rate, tax period, reporting period, prospects, stimulation, development, resources.

Налоговый кодекс РФ также дополнен главой 33 «Торговый сбор». Торговый сбор может быть введен в городах федерального значения Москве, Санкт-Петербурге и Севастополе с 1 июля 2015 г. В муниципальных образованиях, не входящих в состав городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя, торговый сбор может быть введен только после принятия соответствующего федерального закона.

К торговой деятельности в части обложения торговым сбором относятся определенные законодательством виды деятельности (рисунок 1).

Периодом обложения сбором признается квартал. Плательщиками сбора признаются организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие виды предпринимательской деятельности, в отношении которых нормативным правовым актом установлен сбор.

Объектом обложения признается использование движимого или недвижимого имущества для осуществления плательщиком сбора вида предпринимательской деятельности. Сбор устанавливается в отношении осуществления торговой деятельности на объектах осуществления торговли.

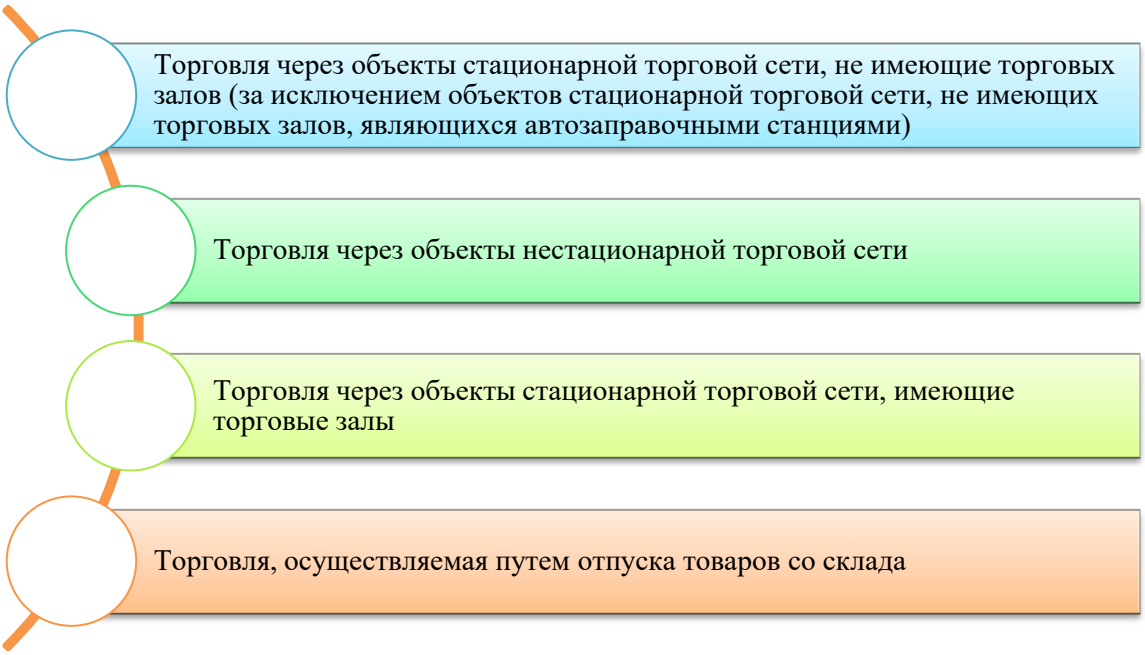


Рис. 1. Виды деятельности, относящиеся к торговой деятельности

Ставка сбора, установленного по торговле через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала более 50 квадратных метров по каждому объекту организации торговли, а также по торговле, осуществляемой путем отпуска товаров со склада, устанавливается в расчете на 1 квадратный метр площади торгового зала и не может превышать расчетную сумму налога, уплачиваемого в связи с применением патентной системы налогообложения на основании патента по розничной торговле, осуществляемой через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации торговли, выданного на 3 месяца, деленную на 50.

Максимальная ставка торгового сбора, установленного по деятельности организации розничных рынков, не может превышать 550 рублей на 1 м^2 площади розничного рынка. Указанная ставка подлежит ежегодной индексации на коэффициент-дефлятор, установленный на соответствующий календарный год.

Сумма сбора определяется плательщиком самостоятельно для каждого объекта обложения, начиная с квартала, в котором плательщиком представлено уведомление, как произведение ставки сбора в отношении соответствующего вида предпринимательской деятельности и фактического значения физического показателя по соответствующему объекту осуществления торговли.

Уплата сбора производится не позднее 25 числа месяца, следующего за периодом обложения. В случае представления от уполномоченного органа информации о выявленных объектах обложения сбором, в отношении которых в налоговый орган не представлено уведомление, или в отношении которых в уведомлении указаны недостоверные сведения, налоговый орган направляет плательщику сбора требование об уплате сбора в срок не позднее 30 дней со дня поступления указан ной информации. Указанная в требовании сумма сбора исчисляется на основании сведений, представленных в налоговые органы уполномоченным органом.

С точки зрения борьбы с недобросовестными налогоплательщиками введение торгового сбора является одним из эффективных средств. Объясняется это тем, что формула расчета торгового сбора достаточно проста и подразумевает зависимость величины сбора от площади объекта осуществления торговли, при этом сумма уплаченного торгового сбора учитывается при определении налоговой базы по налогу на прибыль, налогу на доходы физических лиц и налогу при применении упрощенной системы налогообложения.

И для недобросовестных налогоплательщиков может стать бессмысленным отражать в налоговой декларации не соответствующие действительности завышенные затраты на содержание объектов

движимого и недвижимого имущества и тем самым уменьшать прибыль, подлежащую налогообложению, поскольку одновременно это приведет к увеличению суммы торгового сбора к уплате.

Кроме того, для налогоплательщиков теперь нет необходимости искусственно формировать убыток, тем самым увеличивая расходы, т.к. при осуществлении торговой деятельности необходимо в любом случае уплачивать торговый сбор. Можно заключить, что торговый сбор стал, по сути, минимальным налогом на прибыль, чем-то похожим на минимальный налог при упрощенной системе налогообложения.

Говоря о правовой природе торгового сбора, важно учитывать, что само по себе введение торгового сбора на соответствующей территории не увеличивает налоговую нагрузку на добросовестных налогоплательщиков.

Список литературы

1. Гаврилов С. В. Торговый сбор: проблемы и пути совершенствования. [Электронный ресурс]. URL: http://xn----7sbbaj7auwnffhk.xn--p1ai/artic le/20721.
2. Мусаелян А. К., Джамурзаев Ю. Д. Региональные и местные налоги и сборы: учебно-методическое пособие для бакалавров направления подготовки 38.03.01 Экономика (профиль «Налоги и налогообложение»). - Ростов-на-Дону: ЧОУ ВО «ЮЖНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (ИУБиП), 2015. с.
3. Алимирзоева М.Г. Влияние налоговых реформ на фискальную роль региональных и местных налогов // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2014. – № 21. – С. 33-37.

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ НДФЛ В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ: НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ПРИ СОВРШЕНИИ ОПЕРАЦИЙ С БИТКОЙНАМИ

УЛЬЧЕНКО ЮЛИЯ ЕВГЕНЬЕВНА

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

Аннотация: в условиях цифровой экономики все большие темпы набирает развитие криптовалюты. Однако, современное налоговое законодательство не регламентирует отдельно налогообложение доходов при совершении операций с биткойнами. Поэтому важно рассмотреть все особенности этих операций, механизмов образования доходов и перспектив развития их налогообложения.
Ключевые слова: цифровая экономика, криптовалюта, доход, НДФЛ, налогообложение, перспективы.

FEATURES OF PERSONAL INCOME TAX IN THE DIGITAL ENVIRONMENT: THE TAXATION OF INCOME WHEN MAKING TRANSACTIONS WITH BITCOIN

Ulchenko, Julia Evgenievna

Abstract: in the digital economy, the development of the cryptocurrency is gaining momentum. However, modern tax legislation does not regulate the separate taxation of income in transactions with bitcoins. Therefore, it is important to consider all the features of these operations, mechanisms of income generation and prospects for the development of their taxation.
Keywords: digital economy, cryptocurrency, income, personal income tax, taxation, prospects.

Сейчас существует несколько сотен разновидностей криптовалют. Первая и самая распространенная – это биткоин (XBT). Считается, что его в 2009 году создал человек (или группа лиц) по имени Сатоши Накамото. Сначала новые деньги были не слишком популярны, но когда появились площадки, обменивающие их на реальные деньги, начался всплеск интереса к биткоину.

В некоторых странах (США, Япония, Германия и др.) биткоин официально признан государством, со сделок с ним уплачиваются пошлины и налоги, в этой валюте может выплачиваться зарплата. В России система оборота криптовалют, их налогообложение пока никак не регулируется. Суть электронных денег в РФ пока не определена (являются ли они деньгами, либо это право требования как, к примеру, акции). Но операции с криптовалютой пока не запрещены.

Цели регулирования криптовалюты показаны на рисунке 1.

24 октября 2017 года президентом Владимиром Путиным было поручено Банку России и правительству разработать статус и систему регулирования криптовалют и майнинга (процесса создания электронных денег). Необходимо создать в России условия для эффективной работы криптовалютных бирж. Майнеры должны будут официально зарегистрироваться и их доход обложат налогом. Также нужно будет отрегулировать ICO (первичное размещение криптовалют), сделав основой практику IPO – первичного размещения ценных бумаг.

Рис. 1. Цели регулирования криптовалюты

При этом предполагается, что рубль – единственное законное платежное средство на территории РФ. Центробанк создаст сэндбокс (от англ. sandbox — «песочница»). Это специальная регулятивная площадка, на которой будут тестироваться финансовые технологии, изучаться услуги с использованием криптовалют. Это позволит выработать общие правила системы.

Особый порядок налогообложения доходов при совершении операций с биткойнами главой 23 «Налог на доходы физических лиц» Кодекса не установлен. Вместе с тем согласно статье 41 Кодекса доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и определяемая для физических лиц в соответствии с главой 23 «Налог на доходы физических лиц» Кодекса.

В соответствии с подпунктом 1 пункта 1 и пунктами 2 и 3 статьи 228 Кодекса физические лица, получающие вознаграждения от физических лиц на основе заключенных договоров гражданско-правового характера, самостоятельно исчисляют суммы налога, подлежащие уплате в соответствующий бюджет, в порядке, установленном статьей 225 Кодекса, и представляют в налоговый орган по месту своего учета соответствующую налоговую декларацию.

Сегодня, письма Департамента налоговой и таможенной политики не содержат правовых норм, не конкретизируют нормативные предписания и не являются нормативными правовыми актами. Письменные разъяснения Департамента по вопросам применения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, направленные налогоплательщикам и (или) налоговым агентам, имеют информационно-разъяснительный характер и не препятствуют налогоплательщикам, налоговым органам и налоговым агентам руководствоваться иными трактовками норм законодательства Российской Федерации о налогах и сборах.

Для совершенствования процесса администрирования доходов от криптовалюты предполагается, что с каждой продажи биткоина надо будет уплачивать налог на доходы физических лиц (НДФЛ) в размере 13%. Например, если вы купили биткоинов на 10 тыс. руб. и продали за 20 тыс. руб., то налог надо будет уплатить с 20 тыс. Если же сделка оказалась невыгодной, например, купили на 10 тыс., а продали за 5 тыс., налог все равно надо будет заплатить с 5 тыс.

Чтобы совершать сделки с криптовалютами, нужно будет получить статус индивидуального предпринимателя и предоставить налоговую декларацию. Но пока это на совести самого налогоплательщика, ведь налоговая никак не сможет привязать операции с электронным кошельком к конкретному человеку. Фактически, вычислить майнера можно только по большому расходу электроэнергии в помещении, где находится компьютер. Но и в этом случае доказать, что человек занимается именно

сделками с криптовалютой, будет непросто. Что касается юридических лиц, то предполагается, что они будут выплачивать все налоги, предусмотренные для обычных рублевых сделок. Возможно, им придется получить лицензию на право заниматься майнингом.

Список литературы

1. Гусейнова Д.Г. Налог на доходы физических лиц: проблемы и перспективы//В сборнике: Управление инновационным развитием современного общества: тенденции, приоритеты: экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные закономерности. Новосибирск, г. Саратов, 2017. – С. 155-157.
2. Козаева О.Т. Налог на доходы физических лиц и его место в современной налоговой системе России//Вопросы экономики и права. – 2017. – № 76. – С. 89-92.
3. Прокопьева Т.И. Налог на доходы физических лиц: актуальные проблемы и пути его совершенствования//Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2017. – № 12. – С. 190-195.

УДК 330

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

ЮХНОВА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА

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

Аннотация: актуальность проблемы имущественного налогообложения физических лиц обусловлена следующими обстоятельствами: это затрагивает интересы каждого жителя, являющегося собственником объектов недвижимости, именно осуществление налогового маневра в имущественном налогообложении должно позволить перейти от налогообложения доходов к налогообложению потребления, имущественные налоги являются существенным источником налоговых доходов местных бюджетов.
Ключевые слова: земельный налог, имущественное налогообложение, имущество, кадастровая стоимость, налог на имущество физических лиц, налог на недвижимость, налоги, налоговое администрирование, транспортный налог, физическое лицо.

FEATURES OF PERSONAL INCOME TAX IN THE DIGITAL ENVIRONMENT: THE TAXATION OF INCOME WHEN MAKING TRANSACTIONS WITH BITCOIN

Yukhnova Ekaterina Sergeevna

Annotation: the urgency of the problem of property taxation of individuals is due to the following circumstances: it affects the interests of every resident who owns real estate objects, it is the implementation of a tax maneuver in property taxation that allows to switch from income taxation to consumption taxation, property taxes are an essential source of tax revenues of local budgets.
Keywords: land tax, property taxation, property, cadastral value, tax on property of individuals, real estate tax, taxes, tax administration, transport tax, individual.

Налоговая система – это сложный социальный феномен, находящийся в постоянном движении, тесно связанный с изменениями состояния экономики, политической и социальной обстановки в стране и мире.

Налоговое законодательство Российской Федерации требует постоянной корректировки, а именно: уточнение отдельных положений о порядке налогообложения и контроле за своевременностью уплаты налогов и сборов, исключение необоснованных налоговых льгот, введение актуальных преференций, способствующих улучшению экономического и социального климата в стране.

Рассмотрим основные изменения в налоговом законодательстве России в части налогообложения имущества физических лиц.

Одним из наиболее важных изменений в налогообложении физических лиц является введение с 2015 года в Налоговый кодекс РФ главы 32 «Налог на имущество физических лиц» (далее – НИФЛ), что означает переход к налогообложению имущества от его кадастровой стоимости. Министерство Финансов в Письме от 14.10.2014 № 03-05-06-01/51651 «О введении налога на имущество физлиц» разъясняет, что «целью введения нового налога на имущество физических лиц является не увеличение нало-

гового бремени на население, а переход к более справедливому налогообложению». Так Налоговым кодексом РФ предусмотрены меры социальной защиты населения, к которым относятся:

–временные понижающие коэффициенты, предусмотренные пунктом 8 статьи 408 НК РФ, действующие в течение первых четырех налоговых периодов после введения налога;

–налоговые льготы в виде полного освобождения от уплаты налога в отношении одного из объектов капитального строительства (например, на жилой дом, квартиру, гараж), предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков;

–«налоговые вычеты» в отношении объектов жилого назначения, перечисленные в пунктах 3-6 статьи 403 НК РФ.

Рассмотрим динамику изменений сроков уплаты имущественных налогов в Российской Федерации (таблица 1).

Таблица 1

Динамика предельных сроков уплаты имущественных налогов для физических лиц в России

Норма законодательства	Земельный и транспортный налог	Налог на имущество физических лиц
с. 2 Федерального закона от 27.07.2010 № 229-ФЗ	Сроки уплаты налога устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований (законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга). При этом, срок уплаты налога для налогоплательщиков – физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, не может быть установлен ранее 1 ноября года, следующего за истекшим налоговым периодом	–
ст. 3 Федерального закона от 27.07.2010 № 229-ФЗ	–	Уплата налога производится не позднее 1 ноября года, следующего за годом, за который исчислен налог
ст. 1 Федерального закона от 02.12.2013 № 334-ФЗ	Налог подлежит уплате налогоплательщиками – физическими лицами в срок не позднее 1 октября года, следующего за истекшим налоговым периодом	–
ст. 2 Федерального закона от 04.10.2014 № 284-ФЗ	–	Налог подлежит уплате налогоплательщиками в срок не позднее 1 октября года, следующего за истекшим налоговым периодом
ст. 1 Федерального закона от 23.11.2015 № 320-ФЗ	Налог подлежит уплате налогоплательщиками – физическими лицами в срок не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом	

Вопрос о порядке определения налоговой базы по НИФЛ до 2020 года закреплен за органами субъектов РФ, а представительные органы муниципальных образований получили право на соответствующей территории определять налоговые ставки по налогу на имущество физических лиц, размеры налоговых вычетов, а также устанавливать дополнительные налоговые льготы.

Учитывая это можно сделать заключение о социальной направленности нового налога на имущество физических лиц. Однако, при более детальном рассмотрении текста положений главы 23 НК РФ возникают проблемы соблюдения принципа справедливости в налогообложении имущества физических лиц.

Вместе с тем, стоит отметить, что в компетенции местных властей остается формирование на соответствующей территории налоговых ставок и налоговых льгот, что в совокупности окажет положительное влияние на эффективность и справедливость налогообложения в регионах, а также будет являть эффективным налоговым инструментом социальной поддержки населения.

Одним из наиболее важных изменений является установление единого срока уплаты физическими лицами налога на имущество физических лиц, транспортного и земельного налогов – не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Следующее изменение сроков уплаты имущественных налогов было введено в действие Федеральным законом от 23.11.2015 № 320-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации». Так, теперь налог на имущество физических лиц, транспортный и земельный налог налогоплательщики будут уплачивать не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом (п. 1 ст. 363 НК РФ, п. 1 ст. 397 НК РФ, п. 1 ст. 409 НК РФ). Продление сроков уплаты налогов позволит гражданам планировать свои расходы на долгосрочный период. Появляется возможность производить расчеты с бюджетом частями, не стая под удар семейный бюджет.

Таким образом, можно безусловно говорить о положительной тенденции в современной налоговой политике государства в области имущественного налогообложения.

Список литературы

1. Биндибера Ю.Э., Мельникова Ю.В. Ожидания от модернизации налога на имущество физических лиц//В сборнике: КРИЗИС XXI ВЕКА ВЧЕРА. СЕГОДНЯ. ЗАВТРА Материалы международной научно-практической конференции. Саратов, 2017. – С. 19-22.

2. Зарипова Н.Д. Исследование регулирующих возможностей регионального и местного налогообложения//Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 4-1 (45-1). – С. 232-236.

3. Кистер М.С. Влияние имущественных налогов на местные и региональные бюджеты//Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2016. – № 5 (32). – С. 19.

УДК 336.774

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

КОНИЩЕВА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА
магистрант
ФГАОУ ВО «Тюменский Государственный университет»

Аннотация: В данной статье обосновано значение малого и среднего предпринимательства для успешного развития экономики страны, рассмотрена динамика кредитования малого и среднего бизнеса в России в течение последних лет, выявлены основные проблемы и предложены пути их решения.
Ключевые слова: малый и средний бизнес, объем кредитов, кредитный портфель, объем просроченной задолженности.

CURRENT STATE OF SYSTEM OF CREDITING OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA

Konishcheva Daria Vladimirovna

Abstract: This article substantiates the importance of small and medium-sized businesses for the successful development of the country's economy, considers the dynamics of lending to small and medium-sized businesses in Russia in recent years, identifies the main problems and suggests ways to solve them.
Key words: small and medium business, the volume of loans, the credit portfolio, the volume of overdue debt.

В современных условиях малый и средний бизнес является одним из важнейших субъектов экономики России. Деятельность этого субъекта экономики способствует увеличению рабочих мест, снижению уровня безработицы, развитию конкуренции, расширению ассортимента продукции, повышению качества товаров.

Успешное и эффективное развитие МСБ в значительной степени зависит от обеспеченности предприятий финансовыми ресурсами. Недостаточное финансирование - важная проблема, с которой сталкиваются субъекты малого и среднего предпринимательства в нашей стране, что наиболее ощутимо в регионах. Реализация потенциала МСП в решении экономических и социальных проблем невозможна без соответствующей финансово-кредитной поддержки.

С начала 2017 года в сегменте МСП наблюдалась положительная динамика объема выданных кредитов по сравнению с показателями предшествующего года (рис.1). Так, объем предоставленных кредитов МСБ за каждый квартал 2017 года превышал результаты аналогичных периодов 2016 года.

Согласно диаграмме по итогам 2017 года объем выдач представителям МСП составил около 6,1 триллиона рублей, что на 15% превысило результаты 2016 года. Впервые с 2013 года наблюдался рост объема выданных кредитов МСБ, но данный показатель по-прежнему не достигает докризисного уровня. Негативный тренд в объемах выдач в последние годы во многом связан с отзывом лицензий большого количества банков. Но поддержку рынку в 2017 году оказало постепенное снижение стоимости кредитования МСБ в связи с пересмотром Центральным Банком ключевой ставки [2].

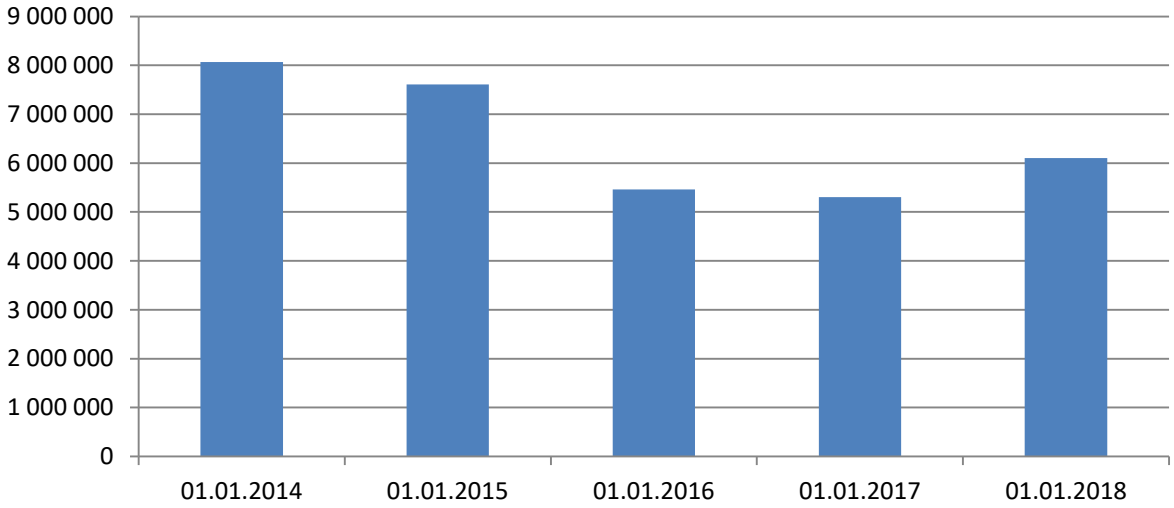


Рис. 1. Динамика объемов кредитов, выданных малому и среднему бизнесу в период с 01.01.2014-01.01.2018 гг., млн. руб

Источник: [1], [3]

В течение 2017 года вслед за смягчением денежно-кредитной политики Банком России коммерческие банки регулярно снижали ставки по своим кредитным продуктам для малого и среднего бизнеса (рис. 2). При этом средневзвешенная ставка по долгосрочным кредитам МСП снижалась сильнее, чем по кредитам со сроком до года, и, опустившись ниже докризисного уровня, составила 10,9% на 01.12.2017. Тренд на снижение ставок был вызван также расширением государственных программ по поддержке сегмента МСП. Таким образом, для предприятий МСБ улучшились условия получения долгосрочных кредитов.

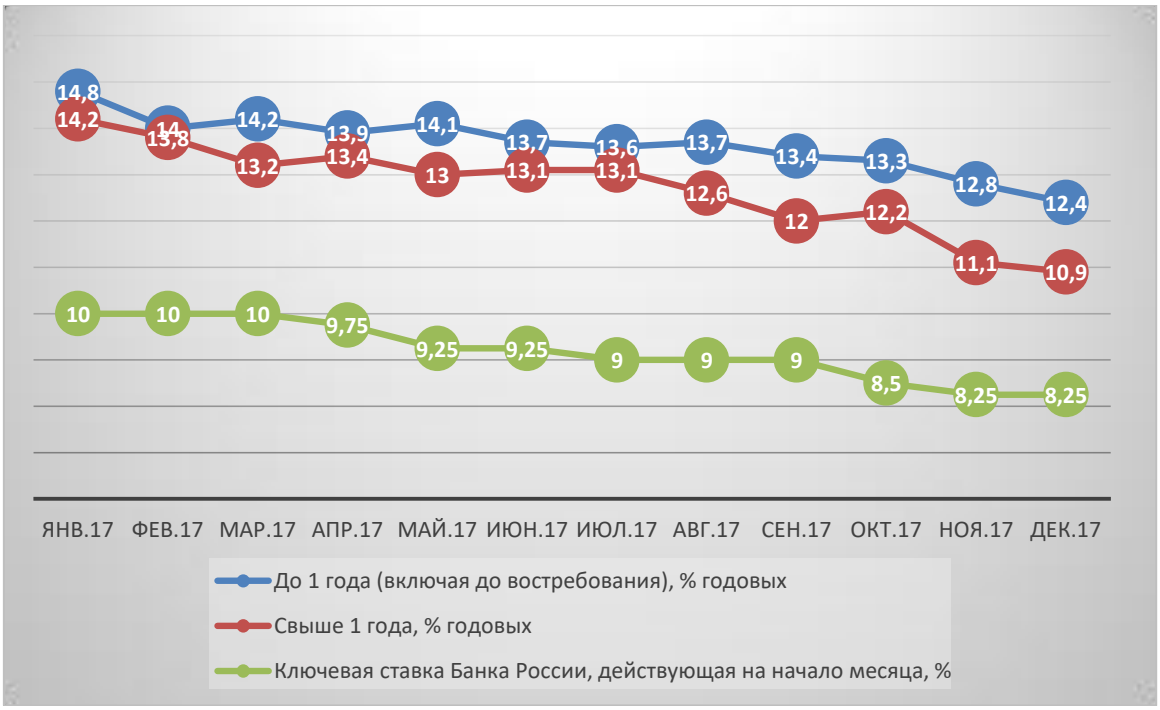


Рис. 2. Средневзвешенные процентные ставки по выданным кредитам МСБ

Источник: [1], [3]

Постепенное восстановление экономики и снижение процентных ставок вызвало оживление спроса на банковское финансирование со стороны МСБ. Так, количество заявок на кредит увеличилось

в 1,5 раза в 2017 году. При этом и банки стали более активно одобрять кредиты для малых и средних предприятий. Число фактически заключенных кредитных договоров с предприятиями МСБ за 2017 год увеличилось пропорционально количеству заявок.

Вследствие увеличения объема выдач портфель кредитов, предоставленных МСБ, показал положительные годовые темпы прироста впервые с 2014 года. В августе 2017 года ФНС обновила единый реестр субъектов МСП, вследствие чего из него было исключено свыше 600 тыс. организаций, соответственно утративших статус субъекта МСП. В результате переклассификации части заемщиков за август 2017 года совокупный объем задолженности субъектов МСП сократился на 700 млрд рублей, или на 14,5%, что соответственно изменило позитивный тренд рынка. По этой причине по итогам всего 2017 года кредитный портфель МСБ показал сокращение на 7%. Однако без учета обновления единого реестра совокупный объем задолженности малых и средних предприятий за 2017 год увеличился на 10% (рис. 3).

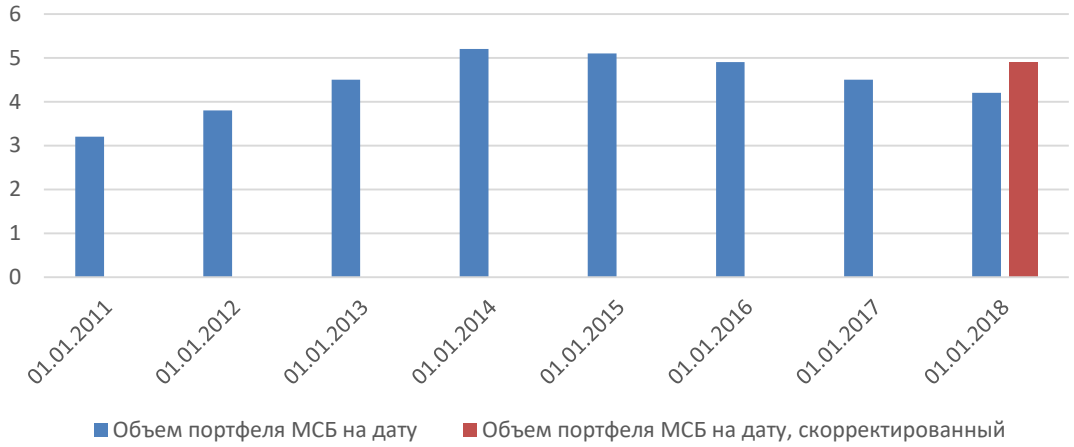


Рис. 3. Кредитный портфель МСБ, трлн. руб
Источник: [1], [3]

Совокупный объем просроченной задолженности по кредитам МСБ сократился за 2017 год на 7% и составил 623 млрд. рублей. Сегмент кредитования МСБ остается антилидером по объему просроченной задолженности среди смежных сегментов кредитования (рис. 4).

Рис. 4. Объем просроченной задолженности в портфелях разных групп кредитов, млрд. руб
Источник: [1], [3]

Несмотря на снижение просроченной задолженности в абсолютном значении, ее относительный уровень в портфеле кредитов МСБ остается значительным: доля просроченной задолженности в совокупном кредитном портфеле МСБ на 01.01.2018 составила 14,9% (против 14,2% на 01.01.2017) (рис. 5).

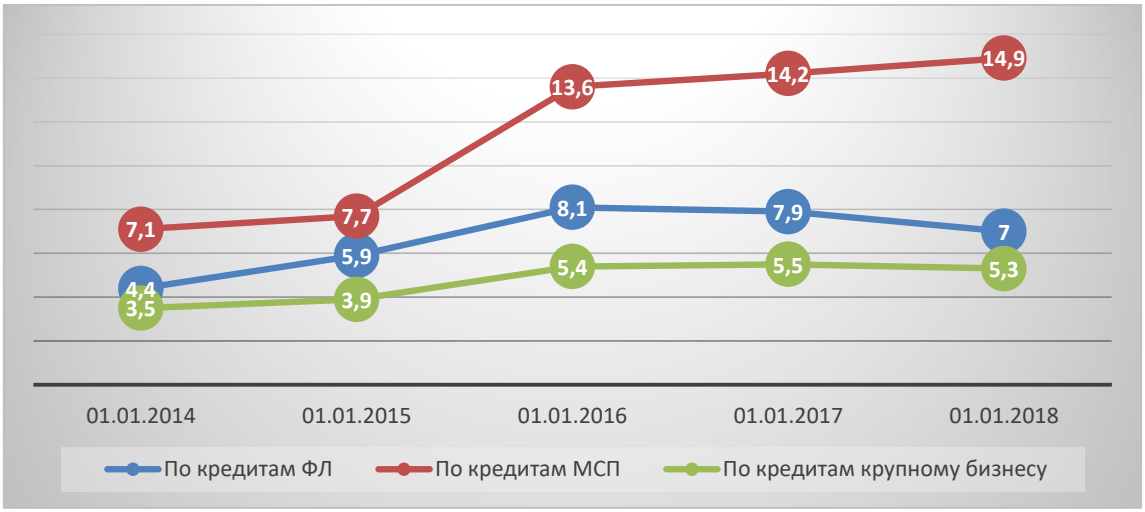


Рис. 5. Доля просроченной задолженности в портфелях разных групп кредитов, %
Источник: [2]

Доля просроченной задолженности уже длительный период (с конца 2015 года) находится в коридоре 13-15% и пока нет убедительных оснований ожидать в краткосрочной перспективе ее существенного снижения.

Несмотря на положительную динамику в объемах выдач предприятиям МСБ, доля малого и среднего бизнеса в общем кредитном портфеле продолжает последовательно снижаться - эта тенденция наметилась еще в 2011 году. В 2017 году сегмент МСБ на фоне сокращения портфеля потерял еще 1,4 п.п., в результате чего его доля составила лишь 10,1%. В целом общая структура кредитного рынка характеризуется преобладанием крупных корпоративных заемщиков - на них приходится более 60% совокупного рыночного портфеля. (рис. 6).

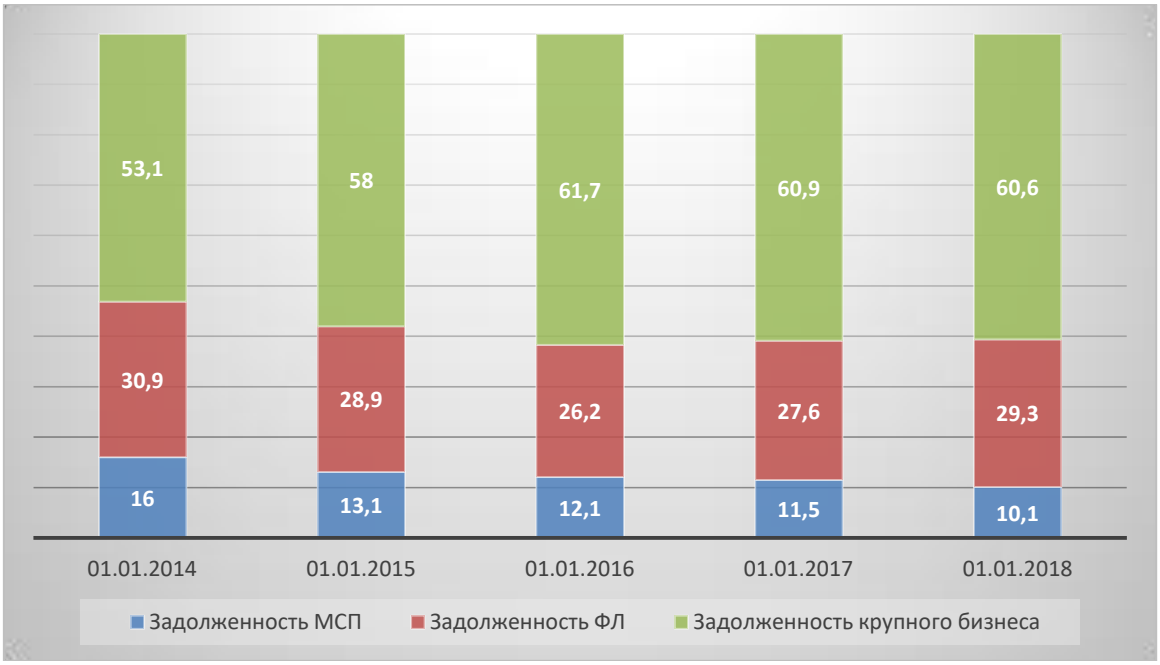


Рис. 6. Доля разных групп кредитов в общем кредитном портфеле
Источник: [1], [3]

Таким образом, несмотря на положительные темпы многих показателей кредитования МСБ, остается существенная проблема, связанная с высокой долей просроченной задолженности.

Также, несмотря на то что номинальные ставки по кредитам МСП снижаются уже более двух лет подряд, уровень реальных ставок (с учетом инфляции) по кредитам остается крайне высоким. Такая динамика реальных ставок сдерживает объемы кредитования, способствует перераспределению доходов в пользу финансовой системы и, в конечном счете, оказывает угнетающее влияние на внутренний спрос.

Подтверждением сложностей, с которыми сталкиваются субъекты малого и среднего бизнеса при кредитовании, является один из показателей, который был недавно опубликован Центральным Банком: в 2017 году почти 11% субъектов МСП имели активные займы на имя физических, а не юридических лиц, так как зачастую физическому лицу гораздо проще получить кредит, чем, например, индивидуальному предпринимателю.

Положение на рынке кредитования в отношении малого и среднего бизнеса, напоминает некий цикл. В отсутствие кредитования деятельность МСБ ограничена, от этого стагнирует как банковский сектор, так и госсектор в целом. Условия, которые сегодня готовы предложить для МСП банки более выгодны, однако они вынуждены следовать установленной ставке ЦБ.

К ограничителям роста рынка кредитования МСБ можно отнести повышение требований Центрального банка к оценке платежеспособности заемщиков, а также к резервированию кредитного портфеля. Действующие нормативные акты Банка России достаточно строго подходят к оценке небольших предприятий, что заставляет банки классифицировать ссуды МСБ в пониженные категории качества, даже если их реальное финансовое положение оценивается как хорошее. В связи с этим значительные резервы давят на капитал и рентабельность банковского бизнеса, и соответственно снижается объем предложения кредитов МСБ.

Еще одной актуальной проблемой при кредитовании малого и среднего бизнеса является отсутствие высоколиквидных залогов в виде коммерческой недвижимости у малых предприятий. Банки вынуждены создавать резервы по кредитам, выдаваемым мелким клиентам, особенно в тех случаях, когда обеспечения по ним недостаточно, в размере 100% от суммы выданного кредита. В данной ситуации кредит, который предоставляет банк, значительно растет и становится непомерным для многих предпринимателей.

Также важной проблемой является низкая прозрачность деятельности предприятий МСБ, что влечет за собой повышенные трудовые затраты банка при кредитовании МСБ, а соответственно также снижение предложения.

Вместе с тем, существует и ряд препятствий со стороны предприятий МСБ, которые вынуждают их прибегать к другим способам финансирования. Например, невозможность получить кредитную поддержку на развитие нового бизнеса, а также длительные сроки рассмотрения заявки на кредит.

Таким образом, остается ряд существенных проблем, препятствующих успешному развитию малого и среднего предпринимательства.

При решении проблем кредитования МСБ нельзя полагаться исключительно на систему государственных льгот, поскольку она не лишена недостатков. Даже в условиях расширения господдержки доступ к заемным средствам для значительного числа небольших предприятий крайне ограничен ввиду узкого круга кредитных организаций, имеющих доступ к бюджетным средствам, и консервативного подхода банков к оценке бизнеса МСБ.

Мерой, способствующей росту кредитования МСБ, может стать снижение требований при определении категории качества заемщиков, а также предоставление кредитным организациям льготного периода для создания дополнительных резервов, например, при проведении реструктуризации действующих кредитов предприятий МСБ. Также положительное влияние может оказать расширение доступа банков к участию в государственных программах поддержки субъектов МСП путем оптимизации критериев их отбора.

Также с целью ускорения рассмотрения заявок на кредит можно реализовать в банках концепцию «цифровой клиент». Она позволит перевести некоторые этапы взаимодействия клиента МСБ с банком в электронный формат, тем самым повысив скорость обслуживания.

Также банкам необходимо периодически запрашивать из бюро кредитных историй информацию об имеющихся кредитах заемщика, так как кредитная нагрузка могла увеличиться, если клиент за этот период взял еще один кредит. В данном случае нужно уделить такому заемщику больше внимания, так как в любой момент клиент может потерять возможность отвечать по своим обязательствам из-за высокой кредитной нагрузки.

Таким образом будет достигнуто повышение доступности финансирования субъектов МСП за счет более эффективных моделей оценки банков на основании данных, полученных из БКИ.

От успешности развития малых и средних предприятий могут напрямую зависеть экономические показатели в масштабах государства и, следовательно, именно эта категория предприятий вправе рассчитывать на значимую поддержку, как со стороны государства, так и со стороны банковского сообщества.

Список литературы

1. Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2017 года: рост вопреки статистике [Электронный ресурс]. – RAEX. - Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/frb_2017_itog

2. Развитие малого и среднего бизнеса и рынка его кредитования обзор статистики [Электронный ресурс]. – НАФИ Аналитический центр - Режим доступа: https://nafi.ru/analytics/razvitie-malogo-i-srednego-biznesa-i-rynka-ego-kreditovaniya/

3. Центральный банк - официальный сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.cbr.ru/

УДК 330

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

МОНГУШ СНЕЖАНА ШОРААН-ООЛОВНА

студентка
ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет
РФ, г. Кызыл

Аннотация: В статье рассматривается организация управления рисками в системе менеджмента предприятия, что способствует обеспечению эффективного процесса составления финансовой отчетности, а также соблюдению законодательных и нормативных актов, избежанию нанесения ущерба репутации организации и связанных с этим последствий.
Ключевые слова: риск-менеджмент, управление риском, методы управления рисками, предприятие.

ORGANIZATION OF RISK MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Mongush Snezhana Shoraan-oolovna

Abstract: The article discusses the organization of risk management in the enterprise management system, which contributes to ensuring an effective financial reporting process, as well as adhering to laws and regulations, to avoiding damage to the organization's reputation and related consequences.
Keywords: risk management, risk management, risk management methods, enterprise.

Главная цель управления рисками в системе менеджмента предприятия – добиться, чтобы в самом худшем случае речь могла идти об отсутствии прибыли, но никак не о банкротстве организации. Международный опыт бизнеса свидетельствует, что причиной большинства банкротств служат грубые ошибки и просчеты в менеджменте. Поэтому предприниматели и менеджеры должны уделять особое внимание эффективному управлению риском.

Управление риском – многоступенчатый процесс, который имеет свою цель уменьшить или компенсировать ущерб для объекта при наступлении неблагоприятных событий.

Рассмотрим основные этапы процесса управления риском

1. Анализ риска – начальный этап, имеющий целью получение необходимой информации о структуре, свойствах объекта и имеющихся рисков. Анализ состоит из выявления рисков и из их оценки. При выявлении рисков (качественная составляющая) определяются все риски, присущие исследуемой системе. Главное здесь – не пропустить важных обстоятельств и подробно описать все существенные риски. Данная стадия включает два основных этапа: сбор информации о структуре объекта и выявление опасностей или инцидентов.

Оценка – количественное описание выявленных рисков, в ходе которого определяются такие их характеристики, как вероятность и размер возможного ущерба. В это время формируется набор сценариев развития неблагоприятных ситуаций и для различных рисков могут быть построены функции распределения вероятности наступления ущерба в зависимости от его размера.

Для оценки степени приемлемости риска следует, прежде всего, выделить определенные зоны риска в зависимости от ожидаемой величины потерь. Общая схема зон риска представлена на рис. 2.

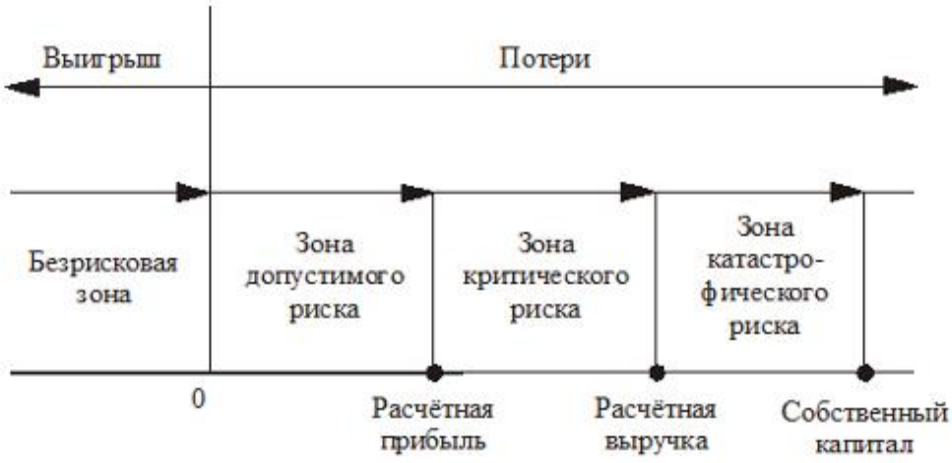


Рис. 1. Зоны риска

Область, в которой потери не ожидаются, т.е. экономический результат хозяйственной деятельности положительный, называется безрисковой зоной.

Зона допустимого риска — область, в пределах которой величина вероятных потерь не превышает ожидаемой прибыли и, следовательно, коммерческая деятельность имеет экономическую целесообразность. Граница зоны допустимого риска соответствует уровню потерь, равному расчетной прибыли.

Зона критического риска — это область возможных потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли вплоть до величины полной расчетной выручки (суммы затрат и прибыли). Другими словами, здесь предприниматель рискует не только не получить никакого дохода, но и понести прямые убытки в размере всех произведенных затрат.

И, наконец, зона катастрофического риска — область вероятных потерь, которые превосходят критический уровень и могут достигать величины, равной собственному капиталу организации. Катастрофический риск способен привести организацию или предпринимателя к краху и банкротству. Кроме того, к категории катастрофического риска независимо от величины имущественного ущерба следует отнести риск, связанный с угрозой жизни или здоровью людей и возникновением экологических катастроф.

При оценке рисков используют две группы факторов:

1. Объективные, не зависящие непосредственно от организации: инфляция, конкуренция, политические и экономические кризисы, экология, таможенные пошлины, режим наибольшего благоприятствия, наличие свободных экономических зон и т.п. – факторы повышающие риск;
2. Субъективные, характеризующие состояние организации: производственный потенциал, технический уровень, специализация, производительность, контакты и кооперативные связи, надежность контрактов и инвесторов и т.п. – факторы снижающие риск.

Анализ факторов осуществляется двумя группами задач:

1. Качественного анализа (установление потенциальной области риска, факторов риска, этапы работы и их взаимосвязи и т.п.);
2. Количественного анализа (определение размеров и степени рисков по операциям и проекту в целом).

Количественный анализ можно формализовать и подразделить на ряд методов (табл. 1): статистические, аналитические, метод экспертных оценок и метод аналогов.

1. Затем наступает этап выбора метода воздействия на риск с целью минимизировать возможный ущерб в будущем. Как правило, каждый вид риска допускает два-три традиционных способа его уменьшения. Поэтому возникает проблема оценки сравнительной эффективности методов воздействия на риск для выбора наилучшего из них. Сравнение может происходить на основе различных критериев, в том числе экономических.

Таблица 1

Методы оценки риска

	Описание метода
Статистические методы	Вероятность возникновения потерь определяется на основе статистических данных предшествующего периода с установлением области (зоны) риска, достаточности инвестиций, коэффициента риска (отношение уставного или всего капитала фирмы к сумме её активов)
Аналитические методы	Вероятность возникновения потерь определяется на основе математических моделей. Такие методы используются для установления периодов окупаемости, внутренней формы доходности, чистого приведённого дохода, рентабельности, чувствительности модели, балансовой модели устойчивости финансового состояния и т.п.
Метод экспертных оценок	Отобранная группа экспертов (по специальности, квалификации) оценивает действия (проекты) предпринимателей по степени риска
Методы аналогов	Использование базы данных осуществлённых аналогичных проектов для переноса их результативности на разрабатываемый проект. Такой метод используют в том случае, если внутренняя и внешняя среды проекта и его аналогов имеют достаточную сходимость по основным параметрам

2. После выбора оптимальных способов воздействия на конкретные риски появляется возможность сформировать общую стратегию управления всем комплексом рисков предприятия (приложение 3). Это этап принятия решений, когда определяются требуемые финансовые и трудовые ресурсы, происходит постановка и распределение задач среди менеджеров, осуществляется анализ рынка соответствующих услуг, проводятся консультации со специалистами.

3. Процесс непосредственного воздействия на риск осуществляется тремя основными способами: снижением, сохранением и передачей риска

Снижение риска подразумевает уменьшение либо размеров возможного ущерба, либо вероятности наступления неблагоприятных событий. Чаще всего оно достигается при помощи осуществления предупредительных организационно-технических мероприятий, под которыми понимаются различные способы усиления безопасности зданий и сооружений, установка систем контроля и оповещения, противопожарных устройств, проведение обучения персонала способами поведения в экстремальных ситуациях и т.п.

Сохранения риска на существующем уровне не всегда означает отказ от любых действий, направленных на компенсацию ущерба, хотя такая возможность предусмотрена. Предприятие может создать специальные фонды (фонд самострахования), из которых будет производиться компенсация убытков при наступлении неблагоприятных ситуаций. К мерам, осуществляемым при сохранении риска, могут быть также причислены получение кредитов и займов для компенсации убытков от восстановления производства, получение государственных дотаций и др.

Меры по передаче риска означают передачу ответственности за него третьим лицам при сохранении существующего уровня риска. К ним относятся страхование, которое подразумевает передачу риска страховой компании за определённую плату, а также различного рода финансовые гарантии, поручительства и т.д.

Передача риска может быть осуществлена путем внесения в текст документов (договоров, торговых контрактов и др.) специальных оговорок, уменьшающих собственную ответственность при наступлении непредвиденных событий или передающих риск контрагенту.

4. Заключительным этапом являются контроль и корректировка результатов реализации выбранной стратегии с учётом новой информации. Контроль состоит в получении информации от менеджеров о произошедших убытках и принятых мерах по их минимизации. Он может выражаться в выявлении новых обстоятельств, изменяющих уровень риска, передаче этих сведений страховой компании, наблюдении за эффективностью работы систем обеспечения безопасности и т.д. Раз в несколько лет

должен происходить пересмотр данных об эффективности используемых мер по управлению рисками с учетом информации о произошедших за этот период убытках.

Возможности, открываемые процессом управления рисками организации, помогают руководству в достижении желаемых целевых показателей прибыльности и рентабельности, а также в предотвращении нерационального использования ресурсов. Процесс управления рисками способствует обеспечению эффективного процесса составления финансовой отчетности, а также соблюдению законодательных и нормативных актов, избежанию нанесения ущерба репутации организации и связанных с этим последствий. Таким образом, процесс управления рисками позволяет руководству достигать своих целей и при этом избегать просчетов.

Список литературы

1. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: ИЦ «Академия», 2016. - 368 с.
2. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: учеб. пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2015. - 160 с.
3. Уткин Э.А., Фролов Д.А. Управление рисками предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: ТЕИС, 2014. - 247 с.
4. Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2012.- 288 с.
5. Кандинская О.А. Управление финансовыми рисками: поиск оптимальной стратегии. М.: Юнити, 2015. - 401 с.
6. Тихомиров, Е. Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия: учебник / Е. Ф. Тихомиров. М.: Академия, 2010.- 298с.
7. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Т. П. Варламова, М. А. Варламова. – М.: Дашков и К°, 2012. - 302 с.
8. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации: учеб. Пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2016. - 240 с.
9. Голикова, О.А. Предпринимательские риски и обеспечение устойчивого функционирования предприятий [Текст]/ О.А. Голикова // Социально-экономические явления и процессы. 2015. №11. С. 60-6.
10. Каштанов, Н.Н. Подходы к управлению предпринимательскими рисками [Текст]/ Н.Н. Каштанов, И.А. Курьяков // Сибирский торгово-экономический журнал. 2013. №15. С. 18-21.

УДК 338

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ СПК-КОЛХОЗ ИМЕНИ КУЙБЫШЕВА БАЛТАЧЕВСКОГО РАЙОНА

ШАЙХУТДИНОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и Кредит»
АХМЕТОВА ЭЛЬМИРА РАКИПОВНА
старший преподаватель
ШАЙХТДИНОВА ГУЛЬНАЗ АЛИКОВНА
студент
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»

Аннотация: в данной статье рассматривается финансовое состояние СПК-колхоз им. Куйбышева, анализируется управление дебиторской и кредиторской задолженностью, выявляются методы эффективного управления дебиторской задолженностью и кредиторской задолженностью, рассматриваются пути снижения дебиторской и кредиторской задолженности.
Ключевые слова: финансовое состояние, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, капитал.

EFFECTIVE MANAGEMENT OF RECEIVABLES AND PAYABLES OF KOLKHOZ IMENI KUYBYSHEVA BALTACHEVSKIJJ DISTRICT

Shaichutdinova Nataliya Alexandrovna,
Shaihtdinova Gulnaz Alikovna

Abstract: this article discusses the financial condition of the SEC-kolkhoz. Kuibyshev, analyzes the management of receivables and payables, identifies methods of effective management of receivables and payables, discusses ways to reduce receivables and payables.
Key words: financial condition, accounts payable, accounts receivable, capital.

Финансовое состояние организации во многом определяется соотношением в структуре использования финансовых источников. Собственный капитал необходим для обеспечения принципа самофинансирования и является основой финансовой независимости организации [2, с.53].

Особенностью формирования финансовых ресурсов СПК – колхоз им. Куйбышева является то, что организация формирует и активно использует такой вид финансового ресурса как кредиторская задолженность.

Следует рассмотреть подробный анализ состава и структуры кредиторской задолженности. По-

скольку, состав кредиторской задолженности, также как и состав дебиторской задолженности может быть проанализирован по основным кредиторам (организациям), видам налогов, сборов и обязательных платежей.

Таблица 1

Изменения в активе баланса СПК имени «Куйбышева»

АКТИВ	2015 г.		2016г.		2017 г.		Темп изменения
	тыс.руб	% к итогу	тыс.руб	% к итогу	тыс.руб	% к итогу	
Основные средства	35 058	46,3	31070	42,0	28 501	39,4	-18,7
Итого по разделу I	35 058	46,3	31070	42,0	28 501	39,4	-18,7
Запасы	36 239	47,8	38037	51,5	38 931	53,8	7,4
Дебиторская задолженность	4 463	5,9	4781	6,5	4 936	6,8	10,6
Денежные средства	0	0	4	0,0	49	0,0	-100,0
Итого по разделу II	40 702	53,7	42822	57,9	43 916	60,6	7,9
БАЛАНС	75 760	100,0	73892	100,0	72 417	100,0	-4,4

Анализируя актив и пассив баланса СПК – колхоз им. Куйбышева было замечено, что кредиторская задолженность в 2,7 раза превышает дебиторскую, это говорит о том, что предприятие находится в критическом финансовом положении.

Одной из основных проблем роста дебиторской и кредиторской задолженности является несовершенство управления его денежными потоками.

Рассмотрим подробно состав и структуру кредиторской задолженности (табл.2)

Таблица 2

Состав и структура кредиторской задолженности СПК им. «Куйбышева»

Наименование показателя	2015 г.		2016 г.		2017		2017 г. в % к 2015 г.
	тыс.руб	% к итогу	тыс.руб	% к итогу	тыс.руб	% к итогу	
Долгосрочная кредиторская задолженность	13857	65,6	8128	49,3	5949	44,0	232,9
В т.ч. кредиты	8282	39,2	6639	40,2	4871	36,0	170,0
прочие	5575	26,4	1489	9,0	1078	8,0	517,2
Краткосрочная кредиторская задолженность – всего	7251	34,4	8370	50,7	7577	56,0	95,7
В т.ч. расчеты с поставщиками и заказчиками	2150	10,2	3253	19,7	3195	23,6	67,3
Расчеты по налогам и сборам	659	3,1	873	5,3	817	6,0	80,7
Кредиты	2850	13,5	2600	15,8	2650	19,6	107,5
Прочие	1592	7,5	1644	10,0	915	6,8	174,0
Итого	21108	100,0	16498	100,0	13526	100,0	156,1

В таблице 1 дебиторская задолженность на конец периода в 2017 году показывало значение 4936 тыс.руб. В данной таблице кредиторская задолженность составляет 13526 тыс.руб.

Для того чтобы минимизировать риски, связанные с дебиторской и кредиторской задолженностью необходимо оптимизировать их величину, то есть не допускать их чрезмерного увеличения.

Предприятиям нужно очень внимательно относиться к расчетам с кредиторами, своевременно возвращать им долги, иначе предприятие может потерять доверие своих поставщиков, банков и других кредиторов, будет иметь штрафные санкции по расчетам с контрагентами [3, с.151].

Выделяют четыре основных пути для снижения уровня дебиторской задолженности:

1. Эффективное ведение телефонных переговоров с должниками, с целью установления кратчайших сроков погашения долга и формирования, удобных для обеих сторон условий выплаты.
2. Рассылка письменного уведомления с просьбами о выполнении должником его финансовых обязательств.
3. Прекращение обслуживания клиента и ограничение поставок до момента погашения долговых обязательств.
4. Обращение в суд для получения суммы долга.

Политика управления и кредиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Снижение кредиторской задолженности будет происходить, за счет полученных средств от продажи дебиторской задолженности в факторинг. Это повысит уровень платежеспособности хозяйства и улучшит его финансовое состояние.

Современными путями снижения кредиторской задолженности являются реструктуризация; использование инвестиционного налогового кредита; расчет кредиторской задолженности на позиции платежной дисциплины; определение «цены» кредиторской задолженности в виде штрафов, пени, неустоек; ведение платежного календаря; проведение переговоров со своими кредиторами с целью достижения определенной договоренности (отсрочку платежей); определение имущества, которое вы сможете реализовать для погашения долга; создание системы резервов по сомнительным долгам [4, с.43].

В основном, стоит проверять оборот денег в расчетах. Такое форсирование оборота в динамике считается благоприятной политикой. Чтобы снизить долг по дебиторской задолженностью, а соответственно, и кредиторской задолженности заказчиков и клиентов, стоит осуществлять отбор возможных покупателей и выявлять обстоятельства оплаты продукции, которая предусматривается в соглашениях и контрактах.

Отбор стоит реализовывать по неформальным особенностям:

- степень текущей платежеспособности клиента;
- следование платежной дисциплине;
- прогнозирование денежных потенциалов;
- возможности в сфере финансов и экономике организации и др.

Указанные рекомендации будут способствовать выявлению недопустимых видов кредиторской задолженности и помогут верно определять налогооблагаемую базу и строить отношения с бюджетом [1, с. 50].

Таким образом, для разрешения вопроса, как уменьшить кредиторскую задолженность СПК – колхоз им. Куйбышева, мы выявили, что нужно следовать методам, которые позволят разрешить и уменьшить величину долга организации. Для того чтобы не появлялась неосновательная недоимка кредиторской задолженности, стоит грамотно управлять долгом дебитора.

Список литературы

1. Ахметова Э.Р./ налоговая система Республики Башкортостан//курс лекций по направлению 080100 Экономика: профиль подготовки Налоги и налогообложение: электронный ресурс / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2014.

2. Шайхутдинова Н.А. / Формирование эффективной системы функционирования сельскохозяйственных организаций (на материалах РБ)/автореферат дис. кандидата экономических наук/ Удмурт. гос. Ун-т. Ижевск, 2006.

3. Запольских Ю.А., Шайхутдинова Н.А. / Проблемы и перспективы инновационного развития АПК / В сборнике: Научное обеспечение инновационного развития АПК материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XX Юбилейной специализированной выставки «АгроКомплекс-2010». 2010. С. 128-131.

4. Шайхутдинова Н.А. / Развитие лизинга в АПК РБ/ В сборнике: Молодежная наука и АПК: проблемы и перспективы Материалы международной научно-практической конференции молодых ученых, посвященной к 80-летию ФГОУ ВПО «Башкирский ГАУ». 2010. С. 159-161.

© Н.А.Шайхутдинова, Э.Р. Ахметова, Г.А.Шайхтдинова, 2018

УДК:378.1.331.6(575.1)

РОЛЬ НА РЫНКЕ ТРУДА УЗБЕКИСТАНА ПОДГОТОВКИ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ ДЛЯ ФИЛИАЛОВ ВЫСШИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗАРУБЕЖНЫХ ГОСУДАРСТВ

РАХМОНОВ НОРИМ РАЗЗАКОВИЧ
к.э.н., научный соискатель
Национальный университет Узбекистана им.Мирзо Улугбека
НАЗАРОВА ХАКИМА МАТЖИТОВНА
к.г.н., доцент
Международная исламская академия Узбекистана

Аннотация: Начало широкой деятельности в Узбекистане международного сотрудничества в сфере высшего образования является одним из направлений подготовки высокоспециализированных кадров национальной модели образования. В этой статье говорится о роли подготовки для рынков труда Узбекистана высококвалифицированных кадров для филиалов высших образовательных учреждений зарубежных государств. В чатности, проанализированы данные о количестве студентов, обучающихся в филиалах высших образовательных учреждений зарубежных государств, их национальный и территориальный состав, дан анализ деятельности этих учреждений по сферам деятельнсти, а также изучен их профессорско-преподавательский состав.
Ключевые слова: высшее образование, университет, бакалавриат, магистратура, студент, территория, рынок труда, высококвалифицированные специалисты.

THE ROLE OF THE TRAINING OF HIGHLY QUALIFIED PERSONNEL FOR THE BRANCHES OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF FOREIGN COUNTRIES IN THE LABOR MARKET OF UZBEKISTAN

Rakhmonov Norim Razzakovich,
Nazarova Xakima Matjitovna

Abstract: The beginning of a broad activity in Uzbekistan of international cooperation in the field of higher education is one of the areas of training highly specialized personnel of the national education model. This article deals with the role of training highly skilled personnel for branches of higher educational institutions of foreign countries for the labor market of Uzbekistan. In particular, data on the number of students studying in branches of higher educational institutions of foreign countries, their national and territorial composition are analyzed, an analysis of the activities of these institutions by fields of activity is given, and their faculty members are also studied.

Keywords: higher education, university, bachelor, master, student, territory, labor market, highly qualified specialists.

Начало широкой деятельности в Узбекистане международного сотрудничества в сфере высшего образования является одним из направлений подготовки высокоспециализированных кадров национальной модели образования. На сегодняшний день в Узбекистане ведут свою деятельность филиалы Международного Вестминстерского университета, Российского экономического университета имени В.Плеханова, Российского государственного университета нефти и газа имени И.М. Губкина, Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, Сингапурского института развития менеджмента, Итальянского Туринского политехнического университета и Южнокорейского Университета Инха.

С текущего 2018/2019 учебного года Алмалыкский филиал автономного высшего образовательного учреждения Российской Федерации «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС» будет принимать 75 студентов по направлению «Горнорудное дело», 50 по направлению «Металлургия» и 25 по направлению «Автоматизация и управление технологическими процессами».

На основе Указа Президента УК-3821 от 2 июля 2018 года “О создании Университета Пучон в городе Ташкенте” был создан Университет Пучон. На новый учебный год запланировано принять на дневное обучение бакалавриата Университета Пучон 240 студентов по направлению “Дошкольное образование”, 60 студентов на направление “Корейский язык” и 24 студента на бакалавриат вечернего обучения.

Филиалы Вебстерского университета США, Национального университета ядерных исследований Московского инженерно-физического института, а также Ферганский филиал Высшей школы менеджмента информационных систем Латвии начали подготовку высококвалифицированных специалистов для национального рынка труда.

Согласно Указу Президента Республики Узбекистан УК-3952 от 26 сентября 2018 года в Ферганском филиале Высшей школы менеджмента информационных систем Латвии началась подготовка высококвалифицированных кадров по направлениям туризм, создание и управление гостиничного хозяйства, сфера услуг, создание малого бизнеса и частного предпринимательства, а также информатика и информационные технологии в бакалавриате и управление предпринимательской деятельностью и информационные системы в магистратуре.

В филиале Вебстерского университета США узбекистанские студенты могут получить степень бакалавра и магистра по таким направлениям, как “информационные технологии”, “информационная безопасность”, “развитие СМИ”, “бизнес”, “естественные науки” и “педагогика”.

В 2017 году в филиалах высших образовательных учреждений зарубежных стран получили образование 9313 студентов на 12-ти факультетах, 32-х кафедрах, по 30-ти направлениям бакалавриата и 10-ти направлениям магистратуры. 27,9 процентов окончивших студентов составляют женщины. За последние 6 лет число студентов филиалов высших образовательных учреждений зарубежных стран увеличилось почти в два раза.

В 2016/2017 учебном году 94 процента студентов бакалавриата и 100 процентов магистратуры обучились на контрактной основе. Филиалы высших образовательных учреждений зарубежных стран готовят в основном бакалавров. В частности, 96,8 процентов всех студентов пришлись на бакалавриат. Почти треть их получила образование в Международном Вестминстерскром университете. 31 процент студентов обучаются в филиале Сингапурского института развития менеджмента. Каждый из 10-ти студентов обучились в филиале Туринского политехнического университета. Доля филиалов Университета Инха, Российского государственного университета нефти и газа и Российского экономического университета составляет более 7 процентов, а Московского государственного университета – 4 процента.

Основную часть студентов филиалов высших образовательных учреждений зарубежных стран, то есть 62,5 процентов, составляют граждане города Ташкента. Также, большой показатель приходится

на Ташкентскую, Андижанскую и Самаркандскую области. Показатель получения образования в филиалах высших образовательных учреждениях зарубежных стран на остальных территориях республики остается низким.

Изучение и анализ национального состава студентов бакалавриата филиалов высших образовательных учреждений зарубежных стран показали, что 88,4 процента студентов являются представителями узбекской нации. Это считается естественным, так как более 80 процентов населения Узбекистана являются узбеками. В национальном делении студентов на сдедующем месте стоят русские и корейцы. Доля представителей других наций незначительна (рис.2). Известно, что в национальном составе народа Узбекистана доля русских относительно высока (3 процента). Доля представителей корейской нации около 1 процента.

В 2016/2017 учебном году в филиалы высших образовательных учреждений зарубежных стран было принято 2693 студента в бакалавриат и 295 студентов в магистратуру.

Количество студентов, принятых на бакалавриат, следующее: 29,1 процент было принято в филиал Вестминстерского университета, 26,4 – в филиал Сингапурского института развития менеджмента, 13 процентов – в филиал Туринского политехнического университета, 12,3 процента – в филиал университета Инха. Количество студентов, принятых в филиалы других высших образовательных учреждениях зарубежных стран, незначительно.

Основная часть обучающихся на бакалавриате студентов (74,2%) приходится на социальные сферы, сферы экономики и права, 24 процента – на сферу производства и 1,8 процентов – на гуманитарные сферы. 90,2 процента студентов магистратуры приходится на социальные сферы, 9,8 процента – на сферу производства (таблица 3).

В 2016/2017 учебном году в в основном штате филиалов высших образовательных учреждений зарубежных стран в городе Ташкенте вели свою деятельность 295 профессоров-преподавателей. Количество профессоров-преподавателей основного штата в 2016/2017 учебном году увеличилось по сравнению с 2011/2012 учебным годом на 101 человек, или на 152,1 процент.

Всего 48 из них имеют степень доктора наук, 58 – степень кандидата наук. Степень научно-педагогического потенциала составляет в среднем 35 процентов. В филиале Университета Инха этот показатель составляет 100 процентов, в филиале Международного Вестминстерского университета – 12,5 процентов. В филиале Сингапурского института развития менеджмента этот показатель равен нулю. В других филиалах высших образовательных учреждений степень научного потенциала относительно высока.

20 процентов профессорско-преподавательского состава составляют преподаватели, моложе 30 лет, 20 процентов – от 40 до 50 лет, 14 процентов – 60-летние и 13 процентов – преподаватели старше 60 лет. Средний возраст преподавателей составляет 41,8 поцентов. 78 процетов преподавателей хорошо владеют нглийским языком.

Можно сделать вывод, что к вопросу подготовки конкурентоспособных зрелых кадров в нашей стране уделяется особое внимание, и в филиалах высших образоваткльных учреждений зарубежных стран на сегодняшний день готовятся кадры, востребованные на рынке труда.

Известно, что национальная модель образовательной системы, внедряемая в Республике Узбекистан, разработана с на основе изучения опыта зарубежных стран в развитии образовательной сферы и с учетом особенностей нашей страны.

В нашей стране развитие национальной модели системы образования осуществляется поэтапно. В результате новая система образования совершенствуется. Образовательный процесс считается непрерывным. Общественно-экономическое развитие общества и процесс глобализации, протекающие в мире, ставят всё новые условия и порождают новые изменения в системе образования.

Список литературы

1. Указ Президента Республики Узбекистан УК-3821 от 2 июля 2018 года “О создании Университета Пучон в городе Ташкенте”

2. Национадьная программа по подготовке кадров. Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистон, 1997, № 11-12

3. Основные показатели деятельности высших образовательных учреждений на 2016/2017 учебный год. Статистический сборник. Ташкент, 2017.

УДК 338

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

АХМЕТОВА ЭЛЬМИРА РАКИПОВНА
старший преподаватель
ВАЛИАХМЕТОВА ВИОЛЕТТА РАМИСОВНА
студент 4 - го курса
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия г.Уфа

Аннотация: в статье рассматривается управление запасами предпрития.
Ключевые слова: запасы, управление, бюджетирование, прогноз, методы.

GESTION DES STOCKS DE L'ENTREPRISE

Akhmetov E. R.,
Valiakhmetova V.R.

Abstract: the article is devoted to stock management of the company.
Keywords: reserves, management, budgeting, forecasting, methods.

Система управления запасами – основана на идее избирательного контроля, т.е. к разным имеющимся у компании запасам, в зависимости от их значения применяется контроль разной степени строгости. Управление запасами включает в себя определение приемлемой системы их контроля. Целесообразно применять этот метод, согласно которому производственные запасы делятся на 3 категории по степени важности отдельных видов в зависимости от их удельной стоимости. В области управления текущими активами организация играет важную роль в таких мероприятиях, как управление запасами.

Цель управления запасами заключается в организации непрерывного оперативного процесса и сбыта продукции при одновременном снижении затрат, связанных с этими запасами.

Управление запасами является важной частью общей политики управления текущими активами компании, основная цель которой - обеспечить плавный процесс производства и продажи, минимизируя общую стоимость обслуживания запасов.

Для компании одинаково плохо, как излишки, так и отсутствие производственных запасов [1].

Среди факторов, влияющих на объем резервов предприятия, есть:

- условия приобретения акций;
- условия продажи готовой продукции;
- затраты на хранение инвентаря.

Существует большое количество методов, регулирующих функционирование запасов. Например, вы можете помочь определить последние размеры заказа и уровни запасов. Вместе эти методы представляют собой систему управления запасами, которая предусматривает точное указание сроков и объема ресурсов, приобретенных для поддержания запасов. Основными показателями системы управления запасами являются: точка заказа - самый низкий порог запасов, при котором необходимо обновить инвентарь; нормативный уровень резервов-это номинальный индекс резервов, который образуется при каждой последующей покупке [2].

Использование бюджета в качестве инструмента систематического оперативного планирования объемов продаж, закупок и запасов значительно повышает точность прогноза, поскольку каждый план

в своей области компетенции

Для того чтобы система составления бюджета начала функционировать, необходимо тщательно изучить систему оценки и стимулирования руководителей в соответствии с реализацией их бюджетных показателей. Именно в этом случае бюджет становится реальным планом, разработанным руководителями, которые лично заинтересованы в его осуществлении.

В то же время система оценки должна поощрять как высокие плановые продажи, так и максимально возможное соответствие заказам на покупку, которые они выдали в контексте диапазона [2].

Бюджетирование продаж тесно связано с концепцией бюджета продаж, его подготовкой, контролем. В общем, бюджетирование продаж - это подготовка и контроль бюджета продаж в компании. Этот тип бюджета содержит данные о финансовой и экономической эффективности компании в бизнес-процессах, таких как продажи. Бюджетирование продаж включает введение и внедрение, с одной стороны, бюджета продаж и, с другой стороны, бюджета коммерческих расходов. Таким образом, первый тип бюджета включает в себя формирование планов доходов (продаж) и второй - расходы. Поэтому для реализации бюджета продаж компании целесообразно изучить, принять и контролировать исполнение обоих бюджетов: бюджет продаж; бюджет коммерческих расходов. Это необходимо для того, чтобы компания понимала, что необходимо для выполнения затрат, чтобы получить предполагаемый доход от продаж.

Управление затратами - это непрерывный процесс учета, анализа, планирования и контроля, который позволяет разрабатывать управленческие решения для оптимизации и снижения затрат.

Организации, которые придают важное значение эффективному управлению затратами и способны организовать эту работу, систематически имеют большие преимущества в области бизнеса:

– во-первых, их продукция более конкурентоспособна из-за более низких затрат и, следовательно, цены;

– во-вторых, у них есть высококачественная, своевременная и реальная информация о стоимости некоторых видов продукции. Это обстоятельство обеспечивает гибкость и гибкость в ведении бизнеса и обеспечивает защиту от конкурентов;

– в-третьих, знание структуры затрат создает возможность гибкого ценообразования;

– в-четвертых, организация имеет надежную информацию для анализа и планирования;

– в-пятых, организация имеет возможность оценить вклад каждого подразделения в общий финансовый результат;

– шестая, что очень важно, решения, принятые организацией, как оперативные, так и долгосрочные, более обоснованы, содержат меньше рисков. Организация является более устойчивой и жизнеспособной.

На российских предприятиях управленческий учет не нашел широкого распространения. Этот вид учета является одним из наиболее эффективных средств планирования и прогнозирования деятельности предприятия. Он помогает руководителям предприятия выявить оптимальные пропорции между постоянными и переменными затратами, ценой и объемом реализации, минимизировать предпринимательский риск [4].

Вопрос прогнозирования запасов играет важную роль в плане продаж. Ссылка проста: если продажи превышают ожидаемый объем, может возникнуть дефицит, если продажи ниже ожидаемого уровня, существует риск финансовых потерь из-за необходимости хранения невостребованных продуктов и ухудшения его состояния, а также наличия хранимых средств. Если говорить о нехватке запасов или о необходимости ресурсов для управления процессом, то все управление запасами будет в реальной поставке необходимых товаров или сырья. Также важна точность прогноза продажи товаров [3].

Список литературы

1. Аксенова, В.О. Бюджетирование - теория и практика: учебное пособие/ Л.С. Шаховская, - Москва: Изд-во «КноРус», 2015. - 396 с.

2. Иванов, Р.П. Бюджетирование. Практические аспекты постановки задачи / Р. Иванов // Проблемы теории и практики управления. - 2015. - №1. - С. 75-80.

3. Карпов, А.Н. Бюджетирование, как инструмент управления. Книга 1: учебное пособие / А.Н. Карпов, - Москва: Изд-во «Результат и качество», 2015. - 400 с.

4. Ахметова Э.Р., Нурлыгаянова А.М., Бадртдинова А.М. Управление затратами предприятия //Аграрная наука в инновационном развития АПК Материалы Международной научно-практической конференции в рамках XXVI Международной специализированной выставки "Агро-комплекс-2016". С.205-208

УДК 330

УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДНОЙ РАБОТОЙ В ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ ПРЕДПРИЯТИЯ

КУЖУГЕТ САГЛАШ АЛЬБЕРТОВНА

студентка
ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет
РФ, г. Кызыл

Аннотация: В статье рассматривается управление командной работой в подразделениях предприятия, что является эффективным взаимодействием между участниками команды на базе общих устремлений и ценностей и приводящий к тому, что суммарное усилие команды намного превышает сумму усилий ее отдельных членов.
Ключевые слова: Командная работа, эффективная команда, стиль управления, эффективность работы.

THE MANAGEMENT TEAM WORK IN DIVISIONS OF THE COMPANY

Kuzhuget Saglash A.

Annotation: The article deals with the management of team work in business units, which is an effective interaction between team members on the basis of common aspirations and values and leads to the fact that the total effort of the team is much greater than the sum of the efforts of its individual members.
Keyword: Teamwork, effective team, management style, efficiency.

В современном мире, в условиях жесткой конкуренции для каждой компании очень важна командная работа, потому что благодаря командной работе ускоряются процессы в организации, повышается мотивированность работников, она позволяет придумывать наиболее креативные и неординарные способы решения каких-либо задач. В последние года лидеры организаций начали понимать ценность создания эффективной командной работы, а не просто набора персонала для выполнения работы. Главное отличие группы и команды заключается в эффекте синергии, который подразумевает под собой результат эффективного взаимодействия между участниками команды на базе общих устремлений и ценностей и приводящий к тому, что суммарное усилие команды намного превышает сумму усилий ее отдельных членов.

Для руководителя команды, созданной в компании необходимо знать и учитывать ожидания по поводу себя со стороны сотрудников. Знание и учет такой информации значительно способствуют совершенствованию и улучшению стиля управления, эффективности работы.

Для повышения эффективности управления поведением работников в компании нельзя не учитывать мотивацию как эффективную движущую силу прогресса.

Создание команды вносит следующие преимущества, которые являются немаловажными и значительными в работе:

- повышение уровня стрессоустойчивости команды;
- понимание и глубокое осознание важности работы;
- чувство ответственности за вклад в дело всей организации;
- чувство полной удовлетворенности от работы;
- простор для креатива и развития новых идей;

– открытость общения работников.

Команда способна с помощью вовлечения сотрудников в работу обеспечить наиболее конкурентоустойчивые условия для фирмы, когда люди начинают воспринимать свою деятельность в компании не просто как источник получения средств существования, но и как источник получения удовлетворения от работы. Члены команды начинают чувствовать свою причастность к процессам, происходящими с компанией, и не могут оставаться равнодушными к ним.

Чтобы создать эффективную команду с высокой степенью вовлеченности каждого работника в деятельность фирмы необходимо:

– чувство сотрудников, что их вклад в общее дело оценен справедливо;

– убедить работников в том, что положительные результаты не могут быть достигнуты без группового участия всех, кто работает по этому направлению;

– обеспечить атмосферу доверия, уважения и взаимовыручки между участниками команды;

– обеспечить сотрудников информацией о направлениях развития организации, об их роли и задачах;

В ходе индивидуального интервью с куратором проекта становится очевидным, что невозможно заставить людей работать в команде вопреки их самостоятельному желанию. Поэтому только четкая работа по созданию команды, может привести к успеху, а членство в команде будет служить средством мотивации сотрудников к работе именно в этой команде.

Помимо этого, руководитель четко понимает, что созданию успешной команды могут способствовать такие нерабочие мероприятия, как: спортивные мероприятия; благотворительные мероприятия; презенты с символикой фирмы; неформальные тематические встречи и праздники и т.д.

Степень заинтересованности работника в участии в общем деле определяет уровень вовлеченности в то разнообразие процессов и круг проблем, связанные с текущей деятельностью компании, а, следовательно, и высокую угрозоустойчивость сотрудника

Непрерывное поддержание тесного контакта со всеми членами команды, способность лидера создавать командное настроение и изучать потребности команды в условиях открытости, взаимного доверия и контроля - одно из важнейших условий высокого уровня вовлеченности в процессы предприятия каждого работника и команды в целом.

Для создания и организации дальнейшей эффективной деятельности рабочей команды руководителем планируется организация ряда мероприятий:

1. Обучение

– проведение постоянных обучений

– проведение внутренних семинаров

– проведение семинаров для клиентов и партнеров компании

– решение аналитических задач

2. Проведение индивидуальной работы с сотрудниками

– предоставление каждому возможности профессионального и карьерного роста, возможности самореализации.

3. Коллективистская управленческая форма

– обеспечение постоянного плавного роста заработной платы

– оценка индивидуальных результатов

В свою очередь, руководитель имеет свой приемлемый стиль поведения, благородный образ, являющийся удачным предпринимателя. Цивилизованный и преуспевающий руководитель, который стремится, чтобы его коллектив был единой командой, следующий принципам:

– выполнять обещания в срок, держать слово;

– быть внимательным и объективным к "бесполезным" предложениям;

– отклонять ненужные предложения, но делать это тактично и вежливо;

– быть уверенным в себе, но не самоуверенным;

– не перекладывать ответственность за принятие решения на подчиненных, если это не входит в их компетенцию;
– воспитывать подчиненных ненавязчиво, но верно, поощрять их труд и инициативу;
– не оставлять без анализа ни один случай неудачи;
– придерживаться в работе тремя "не": не раздражаться, не терять терпения, не распыляться;
– не задерживать начало работы из-за своего опоздания или неподготовленности мероприятия;
– быть справедливым к деловым качествам человека;
– не страшиться талантливых подчиненных;
– хвалить на людях, порицать с глазу на глаз;
– уметь слушать, иметь терпение.

Важнейший компонент деятельности руководителя, направленной на организацию работы подчиненных, - деловое и межличностное взаимодействие. В процессе этого проявляются индивидуальность каждого, его статус и роль, мотивация поведения, владение методами влияния и взаимовлияния, социальный и профессиональный контекст

В процессе общения, если оно протекает эффективно, внутренний мир одного человека открывается для другого, и вместе с тем - для него самого. Происходит формулирование собственной позиции, цели, и это превращает человека из объекта в субъект воздействия.

Особенностью профессионального взаимодействия, которое реализуется в форме делового и межличностного общения, является то, что оно не является самоцелью, а служит средством решения определенных задач в рамках конкретной профессиональной деятельности по управлению процессами и руководству людьми. Индивидуальный стиль общения, влияя на деятельность и личность руководителя, вместе с тем формируется под влиянием и того, и другого. При этом важно определить зависимость между соответствующими личностными качествами профессионала и стилем общения, а также между характером деятельности и способом общения.

Для руководителя его личность и его организм должны быть своеобразным рабочим инструментом, и этот инструмент предопределяет и во многом обеспечивает выбор, как стиля деятельности, так и стиля общения.

Для руководителя организации важно определить критерии и показатели индивидуального стиля, являющиеся эффективными и обеспечивающим оптимум реализации руководителем его функций и самореализации. Реализация личностного потенциала зависит также от уровня профессионализма подчиненных и ситуации, в которой осуществляется общение.

Становлению команды способствует социальная направленность исполнения должности руководителя; творческий, конструктивный характер его мышления и деятельности; совокупность профессионально важных качеств (ответственность; личное обаяние; умение привлекать к себе людей, влиять на них стимулирующим образом, объединять общей идеей).

Основной критерий эффективного стиля общения - достижение эффективности реализуемых функций руководителя и взаимодействующих с ним работников.

Личностными характеристиками, составляющими эффективный стиль общения, и воздействующими на коллектив, представляются: деловитость, ответственность, порядочность, готовность к разумному риску, принципиальность, предприимчивость.

Список литературы

1. Карякин, А. Командная работа: основы теории и практики: Учебное пособие /А. Карякин. - М.: Менеджмент, 2009. - 317 с.
2. Авдеев, В. Управление персоналом: технология формирования команды: Учебное пособие/ В. Авдеев. - М.: ЮНИТИ, 2008. - 153 с.
3. Кибанов, А. Основы управления персоналом: Учебник для вузов/ А. Кибанов. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 304 с.

4. Долина, Н. Создать супер-команду: Персональный бизнес коуч/ Н. Долина. М.: ЭКЗАМЕН, 2011. - 105 с.

5. Базарова, Т.Ю. Управление персоналом/ Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 254 с.

6. Кричевский, Р.Л. Социальная психология малой группы/ Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубовская. – М.: Просвещение. 2012. - 182 с.

7. Фопель, К.А. Сплоченность и толерантность в группе: Учебник для вузов/ К. Фопель.- М.: Генезис. 2015. - 196 с.

8. Пелевина, И.Н. Социально-психологическое обеспечение командного взаимодействия в контексте организационной культуры: М., 2008. - 93с.

УДК 330

ТЕХНОЛОГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПТОВИКА

НАЗИНА ЕЛЕНА ПАВЛОВНА,
МИШУСТИНА ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА,
СОБОЛЕВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА
студенты
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»

Научный руководитель: Кукина Светлана Дмитриевна - к. э. н., доцент

Аннотация: данная статья рассматривает теоретическую основу сущности оптовой торговли. В ней отражены проблемы безопасности в процессе деятельности оптовика и способы их решения
Ключевые слова: оптовая торговля, оптовик, проблемы и их решения в сфере безопасности в процессе деятельности оптовика.

TECHNOLOGY SECURITY ACTIVITIES OF WHOLESALER

Kukina Svetlana Dmitrievna,
Nazina Elena Pavlovna,
Mishustina Ekaterina Nikolaevna,
Soboleva Anastasia Andreevna

Annotation: this article examines the theoretical basis of the essence of wholesale trade. It reflects the security problems in the process of the wholesaler and how to solve them.
Keywords: wholesale trade, wholesaler, problems and their solutions in the field of security in the process of the wholesaler.

Оптовая торговля охватывает комплекс товарных ресурсов, являющихся как средствами производства, так и предметами потребления.

Оптовая торговля - вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности (в том числе для перепродажи) или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием [1, с.95].

Оптовая торговля является не просто посредником между производством и розничными торговыми предприятиями – она должна выступать активным организатором как по отношению к производству, так и к розничной торговле. Данным организатором является оптовик.

Оптовик – компания, фирма, предприниматель, приобретающие товары у производителя в большом количестве и по оптовой цене с целью их перепродажи розничным продавцам. Необходимость оптовиков объясняется тем, что они обеспечивают эффективность торгового процесса. Закупают оптом товары большого ассортимента, не делают наценки из-за рекламы, складирую их в одном месте и создают специальные условия для хранения, что очень удобно для розничного покупателя. Обычно все торговые операции происходят в больших цехах или складах, что, само по себе, является далеко

не безопасным местом работы. В таком случае, выявляются следующие проблемы безопасности в процессе деятельности оптовика, представленные в табл.1 [2, с.271].

Таблица 1

Проблемы безопасности в процессе деятельности оптовика

Проблемы	Описание
Связанные с местом работы оптовика	1)Для хранения, затаривания, отгрузки товара обычно используется склад. Склад является опасным помещением, так как в нем находятся высокие стеллажи, на которых находятся товары. Необходима правильная раскладка товаров, следование инструкциям и техники безопасности, чтобы избежать несчастных случаев. 2) Пожар в складском помещении трудно поддается тушению из-за скопления в одном месте большого количества материалов и скорости распространения огня. Кроме того, несоблюдение пожарной безопасности на складах всегда связано с большими материальными потерями и даже со смертью людей. Основными причинами возгорания считаются: неосторожное обращение с огнем; неисправность электроприборов; самовозгорание складируемых материалов при нарушении правил хранения. 3) Торговый инвентарь – это различные инструменты, приборы, приспособления, устройства, применяемые в торгово-технологическом процессе предприятия. Правильно подобранный для каждой технологической операции инвентарь создает удобства в работе персонала, повышает производительность его труда, уровень обслуживания покупателей, снижает издержки. Торговый инвентарь изготовляют из дерева, металла, стекла, пластмассы и других материалов. Торговый инвентарь должен соответствовать своему назначению, быть удобным, прочным и надежным в эксплуатации, отвечать эстетическим и санитарно-гигиеническим требованиям и безопасности. 4) Торговое оборудование - оборудование, предназначенное для предприятий торговли. Торговое оборудование используется для выкладки, хранения и продажи товаров. Конечная цель применения торгового оборудования — реализация продукции. Четкой структуры разделения оборудования на категории пока не существует, но общепринято разделять его на две группы: выставочное оборудование и оборудование для автоматизации торговли [4, с109].
Связанные с товарами	1) На каждом этапе товародвижения возможны несчастные случаи при несоблюдении техники безопасности (а именно на этапах транспортирования, погрузка-разгрузка и перемещение товаров, так же при фасовании, консервации, упаковки и приемке по количеству и качеству и весоизмерении) 2) Опасные для здоровья товары. Таким товарами могут являться острые, режущие, колющие предметы, большие грузы, так же продовольственные товары и их свойства: пыль от сыпучих товаров, попадающая в органы дыхания и на слизистые оболочки, так же она может быть взрывоопасной и пожароопасной, аллергические реакции и т.д. Так же важно отметить товары, требующие особого профессионального отношения, хранения и использования: горючие, взрывчатые, токсичные, высокотоксичные вещества и вещества, представляющие опасность для окружающей среды [3, с.44].
Связанные с покупателями	1) Заключение договоров с покупателями. Договор можно считать нормальным, если его существенные условия соответствуют технологии работы торгового предприятия и соответствуют сложившимся обычаям хозяйственной деятельности. Для торговых предприятий можно отметить следующие существенные условия: - Срок поставки для договора поставки с юридической точки зрения является существенным условием. Без его указания заключенный договор вообще не является договором поставки. Кроме того, сроки поставки должны обеспечивать торговому предприятию возможность планировать свою деятельность и эффективно управлять запасами. Соответственно договором должны быть предусмотрены эффективные санкции за срыв сроков поставки. - Транспортные издержки, разгрузочно-погрузочные расходы составляют весьма суще-

Проблемы	Описание
	ственную часть себестоимости получаемого товара. Кроме того, при доставке товара могут происходить хищения части товара, его порча. При перегрузках может также возникать пересортица. Выбор способа доставки – серьезная логистическая задача, и от ее решения может зависеть выгодность торговли данным товаром вообще. - Момент перехода права собственности (и соответственно рисков) на товар. 2) Ограбление и терроризм на оптовых складах и помещениях, ведущие не только к ухудшению состояния здоровья и гибели оптовиков, но так же и к финансовым проблемам оптового торгового предприятия.
Экономические и политические проблемы, связанные со сложившимися условиями на рынке	1) Конкуренты 2) Санкции (запрет ввоза и вывоза товаров). 3) Кризисы (повышение налогов, тарифных ставок, лавирование курса валют). Данные проблемы ведут к частичному или полному разорению или потери денежных средств оптового торгового предприятия. Поэтому возможна экономия на торговом оборудовании или инвентаре, так же сокращении или смены деятельности сотрудников и т.д. Все перечисленное ведет к нарушениям техники безопасности.

Таким образом, рассмотрев проблемы, ведущие к опасным и угрожающим жизни ситуациям во время работы оптовика, ниже представлены решения проблем безопасности:

- Система видеонаблюдения (Позволяет вести мониторинг событий, происходящих во всех зонах уязвимости магазина. Видеоархив за длительный период времени станет свидетельством совершенных правонарушений или действий персонала, наносящих ущерб магазину, обеспечивая качественный ретроспективный анализ событий)
- Система контроля кассовых операций (Осуществляется с помощью системы видеонаблюдения, интегрированной с кассовыми терминалами. Кассовые операции сопоставляются с видеоизображениями текущих событий на кассе – пробиваемым чеком, удалением товара из чека, применением скидки и т.д.)
- Противопожарное оборудование (Это специальные застекленные витрины и электронные системы защиты от краж: магнитные наклейки и RFID-метки на товарах и противокражные рамки на выходе из торгового зала)
- Система контроля и управления доступом (Предотвращает несанкционированный проход в служебные помещения, позволяет идентифицировать посетителей, вести учет рабочего времени персонала)
- Система охранной сигнализации (Защищает окна и двери помещений от взлома с помощью особо чувствительных датчиков разбития стекла и акустических извещателей, датчиков открытия окна)
- Система пожарной сигнализации и пожарной автоматика (Пожарная сигнализации предназначена для раннего обнаружения признаков пожара или задымления. Пожарная автоматика управляет инженерно-техническими подсистемами в случае пожара по установленным алгоритмам: дымоудалением, вентиляцией, подпором воздуха, лифтами, противопожарными дверями, эвакуацией, пожаротушением и другим оборудованием)
- Система пожарного оповещения и звуковой трансляции (Позволяет управлять действиями персонала и покупателей при возникновении нештатных ситуаций)
- Система информационной безопасности (Ведение учета договоров, движения товарно-материальных ценностей, денежных средств и бухгалтерского учета должны осуществляться в едином информационном пространстве) [4, с.63].

Помимо перечисленных решений для обеспечения безопасности деятельности оптовика необходимо руководствоваться законами, инструкциями безопасности, правилами и т.д.

Создание безопасных условий труда – значимая часть современной жизнедеятельности оптового предприятия, которая заключается в устранении проблем в процессе работы оптовика и соблюдении инструкций и правил безопасности.

Список литературы

1. [Электронный ресурс] : для студентов направлений 38.03.06 "Торг. дело", 27.03.02 "Упр. качеством" / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВО "ПВГУС"), Каф. "Экономика, орг. и коммер. деятельность" ; сост. С. Д. Кукина. - Документ Adobe Acrobat. - Тольятти : ПВГУС, 2016. - 1,72 Мб, 124 с. : табл. - Библиогр.: с. 120. - Режим доступа: http://elib.tolgas.ru.
2. Болдырев Ю. Охрана труда - обязанность всех предпринимательских структур [Текст] / Ю. Болдырев // Современная торговля. - 2011. - N 10. - С. 97
3. Девисилов В.А. Охрана труда [Текст]: Учеб. для учреждений сред. проф. образования / В. А. Девисилов, 2012. - 399 с.
4. Михайлов А. Условия труда как элемент качества трудовой жизни [Текст] / А. Михайлов // Человек и труд. - 2012. - N2. - С. 86

© Назина Е.П., Мишустина Е.Н., Соболева А.А., 2018

УДК 330

НДС В СИСТЕМЕ ФЕДЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВ

КАРАБЛИНОВА АНАСТАСИЯ АНАТОЛЬЕВНА

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

Аннотация: налог на добавленную стоимость является одним из основных источников налоговых поступлений в бюджет. Поэтому вопросы совершенствования налогового администрирования НДС выходит на первый план. Грядущие изменения в налоговом законодательстве требуют новых методов администрирования, которые будут не только обязывать, а и стимулировать налогоплательщиков к правильному исчислению и своевременной уплате налога.
Ключевые слова: НДС, добавленная стоимость, налог, администрирование, налогоплательщик, недоимка, уплата, налоговый период, отчетный период.

VAT IN THE SYSTEM OF FEDERAL TAXES

Karablinova Anastasia Anatolevna

Annotation: the value added tax is one of the main sources of tax revenues to the budget. Therefore, issues of improving the tax administration of VAT comes to the fore. Future changes in tax legislation require new methods of administration, which will not only oblige, but also encourage taxpayers to correct calculation and timely payment of tax.
Keywords: VAT, value added, tax, administration, taxpayer, arrears, payment, tax period, reporting period.

Сегодня каждый покупатель, совершая какую-либо сделку или приобретая товары (услуги), сталкивается с аббревиатурой «НДС». Но, несмотря на такую популярность этих букв, мало кто понимает и задается вопросом, что они обозначают и откуда берутся.

НДС – это налог на добавленную стоимость, которым облагаются все предприятия с дополнительной рыночной ценностью.

Проще говоря, предприятия, продающие товар или услуги по более высокой цене, нежели себестоимость продукта. В этом случае налог вычисляется из разницы между себестоимостью товара и последующей ценой его продажи, то есть выручкой.

В современном виде налог на добавленную стоимость был разработан и внедрен во Франции в апреле 1954 года финансистом Морисом Лоре.

НДС начисляется на всех этапах производства продукции, поэтому налоговое бремя ложится на всех участников цепочки. При этом происходит зачет налоговых платежей: сумм налога, которые покупатель получает, являясь продавцом своего товара, снижаются на суммы налога, уплачиваемые продавцу при покупке его продукции. Очевидно, что такой налог поощряет не только спекуляцию, но и коррупцию, так как сложность процедуры исчисления налога используется налоговыми органами для оказания давления на бизнес.

Налог на добавленную стоимость – это федеральный налог, взимаемый на всей территории Российской Федерации и являющийся основным источником налоговых поступлений в федеральный бюджет. Распространение налога на добавленную стоимость вызвано некоторыми преимуществами этого налога в сравнении с другими. НДС облагается доход, идущий на конечное потребление. Доход, направленный на инвестирование и накопление, освобождается от налога, что косвенно стимулирует данные процессы.

В отличие от других косвенных налогов государство получает часть дохода на каждой стадии цикла производства. Конечный доход страны от данного налога не зависит от количества промежуточных производителей. В соответствии с налоговым законодательством НДС рассчитывается по трем ставкам: нулевая, 10 и 18 процентов.

Налог не взимается при экспорте товаров, реализации товаров космической сферы, транспортировке газа и нефти, экспорте драгоценных металлов и др. Полный перечень товаров, облагающихся НДС по ставке 0%, приведен в 164 статье НК РФ. Ставка 10 % применяется при продаже ряда продуктов питания (молоко, овощи, мясо и др.), детских товаров (одежда, кроватки, коляски и др.). Кроме того, НДС 10% применяется при реализации медицинских препаратов, периодики, научной и образовательной литературы. НДС 18% – самый распространенный налог, которым облагаются все товары и услуги неподходящие под первые две ставки (0% и 10%).

В соответствии с налоговым законодательством, НДС может быть рассчитан двумя способами: вычитанием и сложением (рисунок 1).

Рис. 1. Способы расчета НДС

Следует отметить, что в настоящее время вопрос о замене НДС налогом с продаж может рассматриваться исключительно в теоретической плоскости. Практическое внедрение этой идеи в ближайшие годы невозможно. Проблема заключается в том, что Россия как участник Таможенного союза не может в одностороннем порядке заменить НДС другим налогом. Согласно межправительственному соглашению на территории стран-участниц Таможенного союза применяется НДС.

Компенсировать потери федерального бюджета могут только два налога: налог на доходы физических лиц и налог на прибыль организаций. Поступления каждого из них в бюджеты субъектов РФ несколько ниже, чем поступления НДС в федеральный бюджет. В связи с этим при зачислении в федеральный бюджет доходов только от сбора одного из этих налогов федеральный бюджет понесет существенные потери. В данном случае соответствующее снижение размеров трансфертов бюджетам субъектов Федерации из федерального бюджета не поможет, поскольку основные доходы от налога с продаж будут концентрироваться в регионах с большим объемом розничной торговли, в частности в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге, которые трансфертов из федерального бюджета не получают. При этом следует иметь в виду, что поступления налога с продаж весьма неравномерно распределены по территории страны и явно не будут совпадать с поступлением налога на прибыль или НДФЛ.

Несомненно, такая динамика будет складываться и внутри субъектов Федерации. Следовательно, придется в корне пересматривать всю сложившуюся систему межбюджетных отношений.

Таким образом, все изложенное выше подтверждает, что налог с продаж не обладает несомненными преимуществами перед налогом на добавленную стоимость, поэтому нет необходимости менять сложившуюся систему налогов и межбюджетных отношений. Налог на добавленную стоимость, несомненно, имеет проблемы в администрировании. Усилия ученых и практиков следует направить на их устранение в целях стремления к сохранению стабильного налогового законодательства, от которого во многом зависит наполняемость бюджета налоговыми доходами и инвестиционная привлекательность российской экономики.

Список литературы

1. Банкаускене О.А., Евдокимов Р.Б. Современные проблемы плательщиков налога на добавленную стоимость//Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 1 (54). – С. 710-712.
2. Домрачева М.Н. Пути совершенствования форм и методов проведения камеральной налоговой проверки по НДС//Новый университет. Серия: Экономика и право. – 2017. – № 8 (30). – С. 46–51.
3. Корниенко Н.Ю., Головнева М.С. НДС и налог с продаж: доводы «за» и «против». [Электронный ресурс]. URL: http://iep.ru/kommentarii/nds-i-nalog-s-prodazh-dovody-za-i-protiv.html.

УДК 330

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОНИНА НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА
к.э.н, доцент
МИНАЕВА ОКСАНА ВАСИЛЬЕВНА
студент
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

Аннотация: Социально-экономические преобразования в современных рыночных условиях затрагивают все отрасли и комплексы национальнойэкономики, и жилищная сфера не является исключением. Становится очевидным, что в настоящее время рынок жилья играет важную роль в решении не только социальных общественных проблем, но и развитие реального сектора экономики, активизации инвестиционного процесса, макроэкономической стабильности. В рамках настоящей статьи рассматривается специфика ценообразования на рынке недвижимости, а также проведен анализ рынка жилой недвижимости Пензенской области.
Ключевые слова: рынок недвижимости, факторы ценообразования, методы ценообразования, стоимость недвижимости.

THE FORMATION OF PRICES ON THE RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET ON THE EXAMPLE OF THE PENZA REGION

Pronina Natalia Nikolaevna,
Minaeva Oksana Vasilyevna

Abstract: Socio-economic changes in the current market conditions affect all sectors and complexes of the national economy, and the housing sector is no exception. It becomes obvious that at present the housing market plays an important role in solving not only social problems, but also the development of the real sector of the economy, the activation of the investment process, macroeconomic stability. This article discusses the specifics of pricing in the real estate market, as well as the analysis of the residential real estate market of the Penza region
Keywords: real estate market, pricing factors, pricing methods, property value.

Проблема ценообразования на рынке недвижимости представляет собой особый интерес, так как на протяжении длительного времени он изучался как отечественными, так и зарубежными исследователями.

Рынок недвижимости в России является относительно «молодым» по отношению к другим рыночным структурам, за счет развития первичного и вторичного рынка недвижимости происходит расширение его деятельности.

Различные авторы по-разному определяют рынок недвижимости.

По мнению Стерника Г.М. рынок недвижимости представляет собой сложную саморегулируемую

и управляемую социально-экономическую систему [8, с. 53]. Абрамян С.И. отмечает, что рынок недвижимости – это система, которая обслуживает и регулирует отношения в сфере купли-продажи и аренды недвижимого имущества [1, с. 556].

Выделят несколько сегментов рынка недвижимости: жилой недвижимости, коммерческой недвижимости, земельных участков.

Под рынком жилой недвижимости в рамках настоящей статьи будем понимать совокупность участников (покупатели, продавцы, собственники и т.д.) и сделок по купле-продаже и аренде домов и квартир.

На рынке недвижимости предметом торгов является индивидуальность ценообразования.

Под понятием ценообразования следует понимать установление цен, процедуру выбора окончательной цены в зависимости от начальной стоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса и предложения, а также иных факторов [5, с. 55].

Стоимость недвижимости – это цена на продажу или покупку объекта недвижимости, с которой согласен желающий продать (продавец) и желающий купить (покупатель), не подверженные давлению и хорошо осведомленные обо всех фактах, имеющих отношение к покупке.

При независимой оценке объектов недвижимости учитываются большое количество самых разнообразных факторов, которые способны как повысить, так и понизить ее стоимость. Формирование цен на рынке жилой недвижимости происходит под влиянием как внешних, так и внутренних факторов. К внешним факторам относятся: макроэкономические (общеэкономическая и политическая ситуация в стране, состояние финансового рынка и т.д.); микроэкономические (скорость развития региона, разнообразие занятости и работоспособности, инвестиционный поток и т.д.); социальное положение региона. Также существует множество иных обстоятельств, которые способны оказать влияние не цену объектов жилой недвижимости, и все они могут входить в состав цены. Например, физические факторы, оказывающие влияние на цену недвижимости. На спрос и предложение большое влияние оказывает фактор местоположения, то есть, два аналогичных объекта жилой недвижимости, но в разных местах, будут иметь различную стоимость, в зависимости от инфраструктуры (центр, спальный район, окраина, пригород). Ценообразующим фактором является также этажность: для жилой недвижимости первый этаж имеет наименьшую стоимость, с увеличением этажа цена растет, а затем снова падает. Площадь объекта недвижимости также имеет значение. Жилые объекты меньшей площади более востребованы, так как их проще купить, продать, или сдать в аренду [2, с. 100].

Также к физическим факторам можно отнести материал, из которого построен объект жилой недвижимости. Наиболее распространенными материалами в настоящее время являются кирпич, монолит-кирпич, а также панель. Разница в стоимости будет имеет существенно значение в зависимости от материала, из которого изготовлен объект недвижимости.

В настоящее время экономика России характеризуется относительной нестабильностью, поэтому основное влияние на увеличение цен на рынке недвижимости оказывают микроэкономические и социальные факторы [3, с. 110].

Объекты недвижимости, представленные к продаже, должны иметь цену, которую смогут позволить себе значительное количество потенциальных покупателей. Недвижимость – дорогой товар, поэтому особое значение приобретает такой фактор цены недвижимости, как банковский процент по ипотеке, зависящий от ставки рефинансирования и прочих рисков [4, с. 95].

Банки являются неотъемлемыми участниками рынка недвижимости, предоставляющими заемные средства населению для покупки жилья.

Существуют определенные проблемы рынка жилой недвижимости. Во-первых, это удорожание объектов недвижимости. Цена жилой недвижимости складывается под воздействие нескольких факторов, таких как: потребность, полезность, издержки производства (затраты на строительство), а также спрос и предложение.

Следующая проблема – относительно высокие ставки по ипотечному кредитованию. Несмотря на их увеличение, средний темп роста выдачи ипотечных жилищных кредитов ежегодно растет.

Также проблемой является ужесточение требований государства к процессу подключения к инженерным сетям и благоустройству прилегающей территории.

Одной из причин высокой стоимости объектов жилой недвижимости является превышение спроса над предложением. Следует отметить, что в нашей стране высок процент строительство жилых зданий малой этажности, в том время как во всем мире распространена практика строительства небоскребов.

Проведем анализ рынка жилой недвижимости Пензенской области.

Количество введенного в эксплуатацию жилья имеет неустойчивую тенденцию, однако за последние 3 года, получается сохранить положительную динамику роста жилищного строительства, наблюдается только увеличениеединиц. Так в 2017 году объем увеличился на 869 единиц по сравнению с 2015 годом (таблица 1) [7].

Таблица 1

Количество введенных в действие жилых домов (изменение показателя за год)

Пензенская область	2007	2008	2009	2010	2011	2112	2103	2014	2015	2016	2017
	2058	1948	1719	2844	2658	2892	3306	2622	2661	2952	3530

Анализ данных таблицы позволяет сделать вывод, что в условиях сложной и нестабильной экономической ситуации в стране, спрос на квартиры увеличивается. Одной из причин этого является доступная государственная помощь в виде жилищной ипотеки. Причем, увеличиваются предложения на квартиры эконом-класса, популярными становятся малоэтажные загородные дома.

В 2016-2017 годах происходило заметное снижение стоимости квадратного метра жилья в Пензенской области, однако к концу 2018 года по прогнозам экспертов, ожидается медленный, но уверенный рост стоимости жилья (рис. 1). К маю 2018 года квадратный метр в новостройке остановился на уровне 43 858 руб., на вторичном рынке – на 45 433 руб. Если сравнивать с другими регионами Приволжского федерального округа, это средние значения [6, с. 407].

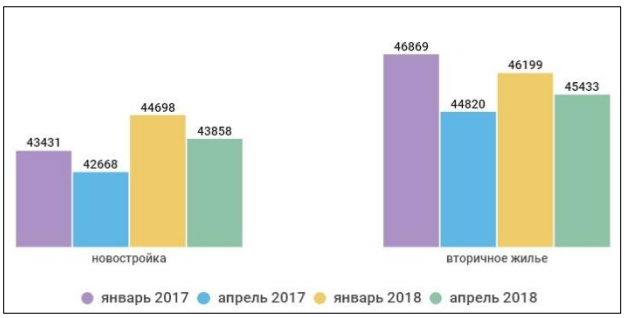


Рис. 1. Динамика цен на жилье в Пензе (руб./кв. м.)

На рынке новостроек после полутора лет снижения цен в первом квартале 2018 был зафиксирован незначительный, но рост. И вероятнеевсего, до конца года стоимость продолжит увеличиваться. Это связано со снижением предложений в текущих стройках и уменьшением количества самих строительных площадок после введения изменений с 1 июля текущего года и ужесточениемтребований к застройщикам. Многие застройщики будут покрывать затраты увеличением объемов строительства по минимальным ценам.

Следует ожидать увеличение стоимости 1 кв. м уже в ближайшие месяцы, особенно на квартиры в новостройках. Есть ряд причин, по которым стоимость колеблется, основная из них – это нестабильная экономическая ситуация в стране, увеличение стоимости на строительные материалы.

В целях совершенствования ценообразования на рынке жилой недвижимости необходимо предпринять следующие меры.

Во-первых, внедрение в российскую практику, в том числе и на территорию Пензенской области, строительства домов высокой этажности, это приведет к увеличению предложения на рынке недвижимости, и цены, соответственно, начнут приближаться к своим реальным показателям.

Во-вторых, осуществление субъектами РФ мониторинга цен на строительные ресурсы и услуги в

строительстве с публикацией экономически обоснованных показателей.

Во-третьих, следует способствовать внедрению в строительное производство эффективных и ресурсосберегающих технологий, инновационных домостроительных систем, основанных на использовании эффективных несущих и ограждающих конструкций.

При проведении анализа рынка жилой недвижимости необходимо понимать, какие факторы существуют, и какой фактор может оказать максимальное влияние на формирование цены на объект жилой недвижимости. Однако, для этого необходим значительный объем точной и достоверной информации, способствующей объективной оценке и расчету стоимости объектов жилой недвижимости.

Список литературы

1. Абрамян С.И. Ценообразования на рынке недвижимости и обеспеченность населения жильем// В сборнике: Стратегическое планирование и развитие предприятий. – 2017. – С. 555-558
2. Дубровенко Э.О., Леонович Д.А., Самохвалова Н.Е. Состояние и проблемы ценообразования на рынке жилой недвижимости// В сборнике: Формирование рыночного хозяйства: теория и практика. – 2013. – С. 100-105
3. Есаков М.М. Горюнов Е.А. Ценообразование на рынке жилой недвижимости// В сборнике: Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации. – 2018. С. 110-113
4. Колпакова О.В. Ценообразование и ценообразующие факторы на рынке недвижимости// В книге: Инновационное развитие строительства и архитектуры: взгляд в будущее. Сборник тезисов международного строительного форума. – 2017. – 2017. – С. 95-97
5. Критик А.Б. Экономика недвижимости. – М.: МГУ. – 2017. – с. 54-55
6. Ноур М.В., Сегаев И.Н. Анализ рынка жилой недвижимости г. Пензы// Молодой ученый. – 2017. – № 14 (148). – С. 406-409.
7. Попова И.В., Шумилина О.С. Анализ рынка жилой недвижимости в городе Пензе и области// Научно-практический электронный журнал «Аллея науки». – 2018. – № 6 (22).
8. Стерник Г.М. Методология прогнозирования российского рынка недвижимости// Экономика и финансы. – 2016. – № 8. – С. 53-54

© Н. Н. Пронина, О. В. Минаева, 2018

УДК 330

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

МОНГУШ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА
к.э.н., доцент
АДАС ШОРААНА АЛЕКСАНДРОВНА,
ИЛЬЯСОВА МИРАНДА ГАЙДАРОВНА
студенты
ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет

Аннотация: Данная статья заключается в том, что от эффективности использования трудовых ресурсов зависят темпы развития всех отраслей народного хозяйства, увеличение заработной платы и доходов, размеры снижения издержек обращения.
Ключевые слова: трудовые ресурсы, темпы развития, заработная плата, доход, издержки.

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF THE USE OF HUMAN RESOURCES

Mongush Ol'ga Nikolaevna Ph. D.,
Adas Woraana Aleksandrovna,
Ilyasova Miranda Gaydarovna

Abstract: This article is based on the fact that the effective use of labor resources depends on the pace of development of all sectors of the economy, the increase in wages and incomes, the size of reducing the costs of circulation.
Keywords: labor resources, development rates, wages, income, costs.

Эффективность использования трудовых ресурсов является одним из важнейших качественных показателей работы предприятия, выражением эффективности затрат труда.

От эффективности трудовой деятельности зависят масштабы и темпы экономического и социального прогресса. Поэтому анализ и содержания и динамики показателей результатов труда имеет важное значение для формирования экономической и социальной политики.

Основными задачами анализа эффективности использования трудовых ресурсов являются изучение и оценка обеспеченности предприятия и его структурных подразделений трудовыми ресурсами в целом, а также по категориям и профессиям; определение и изучение показателей текучести кадров; выявление резервов трудовых ресурсов, более полного и эффективного их использования.

При проведении комплексного анализа использования трудовых ресурсов рассматривают следующие показатели: обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами; характеристика движения рабочей силы; социальная защищенность членов трудового коллектива; использование фонда рабочего времени; производительность труда; рентабельность персонала; трудоемкость продукции; анализ фонда заработной платы; анализ эффективности использования фонда заработной платы.

Для определения эффективности использования рабочей силы используются следующие показатели:

Таблица 1

Показатели эффективности использования рабочей силы

Показатель	Формула расчёта	
Коэффициент текучести кадров	$K_{ТЕК} = \left[Ч_{УВ} / Ч_{ППП} \right]$	$Ч_{УВ}$ – количество уволенных по собственному желанию, за прогулы и др. нарушения производственной дисциплины
Коэффициент оборота рабочей силы	$K_{ОБ} = \frac{Ч_{ВЫБ} + Ч_{ПРИН}}{Ч_{ППП}}$	$Ч_{ВЫБ(ПРИН)}$ – численность выбывших (принятых) работников
Коэффициент оборота по приёму рабочей силы	$K_{ОБ\ ПР} = \frac{Ч_{ПРИН}}{Ч_{ППП}}$	
Коэффициент оборота по выбытию рабочей силы	$K_{ОБ\ ВЫБ} = \frac{Ч_{ВЫБ}}{Ч_{ППП}}$	
Коэффициент постоянства персонала	$K_{ПОСТ} = \frac{Ч_{ПОСТ}}{Ч_{ППП}}$	$Ч_{ПОСТ}$ – численность работников, проработавших на предприятии год и более
Коэффициент замещения	$K_{ЗАМ} = \frac{Ч_{ПРИН} - Ч_{ВЫБ}}{Ч_{ППП}}$	$Ч_{ППП}$ – среднесписочная численность работников
Рентабельность персонала	$R_{ПЕР} = \frac{П}{Ч_{ППП}}$	*П* — прибыль от реализации

В частности, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и как результат объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Анализ трудовых показателей – это один из основных разделов анализа работы предприятий.

Основными задачами анализа эффективного использования трудовых ресурсов являются:

– изучение и оценка обеспеченности предприятия и его структурных подразделений трудовыми ресурсами в целом, а также по категориям и профессиям;

– определение и изучение показателей текучести кадров;

– выявление резервов трудовых ресурсов, более полного и эффективного их использования, [13, С.250].

Эффективность использования производственных ресурсов влияет на все качественные показатели деятельности субъекта хозяйствования – себестоимость, прибыль и т.д. Поэтому при оценке деловых партнеров необходимо анализировать, наравне с показателями основных фондов и материальных ресурсов и обобщающие показатели эффективности использования трудовых ресурсов.

Для оценки уровня интенсивности использования персонала применятся система обобщающих, частных и вспомогательных показателей производительности труда.

К обобщающим показателям относятся среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, а также среднегодовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном выражении.

Частные показатели – это затраты времени на производство единицы продукции определенного вида (трудоемкость продукции) или выпуск продукции определенного вида в натуральном выражении за один человеко-день или человеко-час.

Вспомогательные показатели характеризуют затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ или объем выполненных работ за единицу времени.

Наиболее обобщающим показателем производительности труда является среднегодовая выработка продукции одним работником. Величина его зависит не только от выработки рабочих, но и от удельного веса последних в общей численности промышленно – производственного персонала, а также от количества отработанных ими дней и продолжительности рабочего дня.

Во всех экономических системах главной производительной силой является человек, персонал организации. Своим трудом он создает материальные и духовные ценности. Чем выше человеческий капитал во всякой организации или фирме, тем лучше она работает. Люди, персонал служат на предприятии одновременно экономическими ресурсами и основными факторами производства. Без взаимодействия людей, работников нет ни производства, ни потребления, ни рынка.

Список литературы

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие/ Л.Л. Ермолович, Л.Г. Сивчик, Г.В. Толкач; Под общ. ред. Л.Л. Ермолович. Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2015. 576 с.
2. Бабук И.М. Экономика предприятия: учеб пособие. Мн.: “ИВЦ Минфина”, 2012. 327 с.
3. М.Г. Муталимов, А.Г. Фолежинский. Использование методов поощрения профессионального мастерства и квалификации рабочих в коммерческих организациях// Заработная плата. 2014. №12. С. 36 – 42.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: ИНФРА – М, 2011. 425 с.
5. Стражева Н.С., Стражев А.В. Бухгалтерский учет: Учеб. – методическое пособие. Мн.: Книжный дом, 2012. 608 с.
6. Титов В.И. анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: Издательско – торговая корпорация “Дашков и К”, 2013. 352 с.

УДК 338.5

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА ГОСОБОРОНЗАКАЗ В РОССИИ

ПРОНИНА НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА
к.э.н, доцент
БАРАНОВА ЕКАТЕРИНА ЕВГЕНЬЕВНА
студент
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

Аннотация: В статье раскрывается понятие гособоронзаказа, рассматриваются виды продукции, включенные в перечень ГОЗ. Изучается законодательно закрепленные разновидности цен. Подробно раскрывается сфера применения ориентировочной цены, фиксированной цены или цены, возмещающей издержки.
Ключевые слова: ценообразование, гособоронзаказ, цена, государственное регулирование.

FORMATION OF THE PRICES OF THE GOVERNMENT IN RUSSIA

Pronina Natalya Nikolaevna,
Baranova Ekaterina Evgenievna

Abstract: The article reveals the concept of state defense order, discusses the types of products included in the list of state defense orders. Studied legally enshrined varieties of prices. The scope of the estimated price, fixed price or price reimbursing costs is disclosed in detail.
Keywords: pricing, state defense order, price, government regulation.

Сегодня обеспечение надежной обороноспособности России является приоритетом государственной политики. Часто разногласия отдельных стран перерастают в мировые конфликты, растет нестабильность в огромных регионах мира. Сложно предугадать, в какой момент нужно будет защитить страну и граждан, применять оружие и спецтехнику. Именно поэтому государство ежегодно составляет государственный оборонный заказ (ГОЗ) для ряда крупных производственных предприятий России.

Гособоронзаказ – это задание на поставку товаров (работ, услуг) для обеспечения обороны и безопасности России.

Главной задачей ГОЗ является соблюдение равновесия в достижении интересов как госзаказчика, так и головного исполнителя. Перечень ГОЗ-продукции, подлежащей обязательному госрегулированию ценообразования и законодательно закреплен распоряжением правительства Российской Федерации. [3]

Основными видами продукции ГОЗ, подлежащими ценовому госрегулированию, включает в себя: самолеты, вертолеты, беспилотные летательные аппараты, корабли и суда, космические корабли, ракетные комплексы, военную технику, средства радиационной, химической и биологической защиты, средства и комплексы связи, вычислительные комплексы и т.д. [3]

Заказчиками в сфере гособоронзаказа являются Госкорпорации, «Роскосмос» и «Росатом», Минэкономразвития, ФАС, Минпромторг.

Большое влияние на стоимость продукции, поставляемой по гособоронзаказу, оказывает норма-

тивное регулирование цен.

Госрегулирование ценообразования на продукцию ГОЗ базируется на соблюдении ряда основополагающих принципов:

- Единство нормативно-правового регулирования для всех сторон-участников ГОЗ;
- Стимулирование уменьшения расходов на поставки гособоронзаказ-продукции;
- Обеспечение прибыльности поставок;
- Обоснование целесообразности затрат исполнителей;
- Комплекс мер по антимонопольному контролю;
- Соблюдение баланса интересов госзаказчика и исполнителя.

Виды цены на продукцию гособоронзаказа устанавливается непосредственно Правительством Российской Федерации.

Выбор вида цены на продукцию осуществляется с учетом:

а) Наличия исходных данных для определения экономически обоснованной цены на продукцию;

б) Минимизации рисков неисполнения единственным поставщиком государственного контракта в зависимости от срока, на который он заключается;

в) Длительности технологического цикла и серийности производства продукции;

г) Особенностей отдельных видов продукции и технологических особенностей их производства;

д) Вида работ, услуг, предусматриваемых при формировании заказа и заключении государственного контракта. [1]

1 января 2018 года в силу вступило новое положение о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по ГОЗ. Согласно постановлению цены могут устанавливаться в виде ориентировочной (уточняемой) цены, фиксированной цены или цены, возмещающей издержки. Рассмотрим подробнее специфику каждого вида цен.

1. Ориентировочная или уточняемая цена. Данная разновидность цены применяется, если при заключении государственного контракта отсутствуют соответствующие данные, необходимые для определения фиксированной величины. А также в следующих случаях:

- При поставках продукции с технологическим циклом производства свыше 3 лет;
- При заключении госконтракта на поставку продукции на срок более 3 лет;
- В сфере ядерного оружейного комплекса и в области космической деятельности, если у единственного поставщика и государственного заказчика нет данных, необходимых для определения экономически обоснованной цены, кроме отдельных характеристик, обозначенных в техническом задании и иной нормативно-технической документации, определяющей требования к продукции по ГОЗ. [2]

2. Фиксированная цена — устанавливаются при наличии исходных данных, достаточных для утверждения экономически обоснованной стоимости. Фиксированная цена на продукцию определяется в государственном контракте на весь срок его действия и может быть пересмотрена в случаях и порядке, которые установлены законодательством Российской Федерации.

Фиксированная цена на продукцию устанавливается также на завершающем этапе выполнения государственного контракта, в котором на продукцию установлена ориентировочная (уточняемая) цена.

3. Цена, возмещающая издержки — устанавливаются, когда структура цены по гособоронзаказу включает расходы поставщика (исполнителя) по ГОЗ и эти издержки необходимо компенсировать.

Чаще всего цена, возмещающая издержки, устанавливается при заключении государственного контракта на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по перспективным направлениям разработки новых образцов продукции по ГОЗ или на осуществление поисковых исследований по таким направлениям, если на момент заключения госконтракта невозможно определить величину затрат, связанных с выполнением этих работ. [2]

В процессе организации ГОЗ определение прогнозной цены на оборонную продукцию осуществляется с учетом:

- обоснования единственным поставщиком (исполнителем) предложений о выборе виды цен по гособоронзаказу;
- рассмотрения отраслевыми уполномоченными органами таких предложений.

В соответствии с действующим законодательством, за нарушение положений нормативно-правовых актов, регулирующих все аспекты процедуры гособоронзаказа, могут применяться меры административной, дисциплинарной, уголовной и гражданско-правовой ответственности.

Таким образом, посредством законодательного определения видов цен на гособоронзаказ и сфер их применения устанавливается единый механизм при формировании, размещении и выполнении ГОЗ. Это позволяет обеспечить единые правила ценообразования, сдерживать рост цен на продукцию оборонно-промышленного комплекса, стимулировать производственные предприятия к снижению издержек производства.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 275-ФЗ (ред. от 29.07.2018) "О государственном оборонном заказе" 3
2. Постановление Правительства РФ от 02.12.2017 N 1465 "О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, а также о внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации"
3. Распоряжение Правительства РФ от 14 июня 2013 г. N 976-р Об утверждении перечня продукции по государственному оборонному заказу, на которую распространяется государственное регулирование цен (за исключением ядерного оружейного комплекса)
4. Андрофагина Марина Николаевна Государственный оборонный заказ в структуре государственного спроса: современные реалии и перспективы развития // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. №4 (53). (дата обращения: 14.11.2018).
5. Бакулина Анна Александровна, Алексеев Александр Александрович, Топчий Павел Павлович Проблемы совершенствования учета накладных расходов предприятий оборонно-промышленного комплекса // Учет. Анализ. Аудит. 2017. №5. (дата обращения: 13.11.2018).

УДК 336.77

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТА

ВОРОТЫНЦЕВА АННА ВЕНИАМИНОВНА
к.э.н., доцент
ПАВЛЕНКО АЛИНА СЕРГЕЕВНА
магистрант
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»

Аннотация: Явным преимуществом кредитов является способность удовлетворить потребности компании в необходимый момент. В зависимости от ситуации на рынке или ситуации внутри компании, привлеченные средства могут покрыть убытки предприятия, либо способствовать развитию. Однако, большое количество кредитов может привести компанию к банкротству. Следовательно, важным моментом в действиях компании является соотношение собственного и заемного капитала, а также их рациональное использование.
Ключевые слова: Кредит, коэффициент, финансовый рычаг, финансовая напряженность, финансовая устойчивость, онлайн-кредитование.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE USE OF CREDIT

Vorotyntseva Anna Veniaminovna,
Pavlenko Alina Sergeevna

Abstract: A clear advantage of loans is the ability to meet the needs of the company at the right time. Depending on the market situation or the situation within the company, the attracted funds can cover the losses of the enterprise, or contribute to the development. However, a large number of loans can lead the company to bankruptcy. Therefore, an important point in the actions of the company is the ratio of equity and debt capital, as well as their rational use.
Key words: Credit, ratio, financial leverage, financial tension, financial stability, online-lending.

Практически каждая компания, в своей деятельности, сталкивается с привлечением дополнительных финансов. В результате чего, банковское кредитование является неотъемлемой процедурой у предприятий различного размера и сферы деятельности.

Существует несколько особо важных показателей, при помощи которых можно оценить использование кредитования. Рассмотрим показатели на Рис.1.

1. Эффект финансового рычага. Он показывает, на сколько процентов повысится рентабельность собственного капитала благодаря привлечению заемных средств в оборот организации. Это может быть в тех случаях, когда экономическая рентабельность капитала выше ссудного процента. Положительный ЭФР возникает, если ROA(1-Кн)- СП > 0. Если при исчислении налогооблагаемой прибыли учитываются финансовые расходы по обслуживанию долга, то за счет экономии на налогах процентная ставка по кредиту становится меньше первоначально установленной. Такой маневр очень часто применяется компаниями и называется эффектом налогового щита [1 с.4].

2. Коэффициент финансовой напряженности. Он показывает долю заемных средств в валюте баланса. Рекомендуемое значение – не более 0,5. Если коэффициент не соответствует нормативу, это значит, что компания зависит от внешних финансовых источников [1 с.5].

3. Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, определяющийся разницей величины источников средств и величины запасов и затрат. Общая величина запасов и затрат равна сумме строк "Запасы" и "Налог на добавленную стоимость" актива баланса [1 с.6].

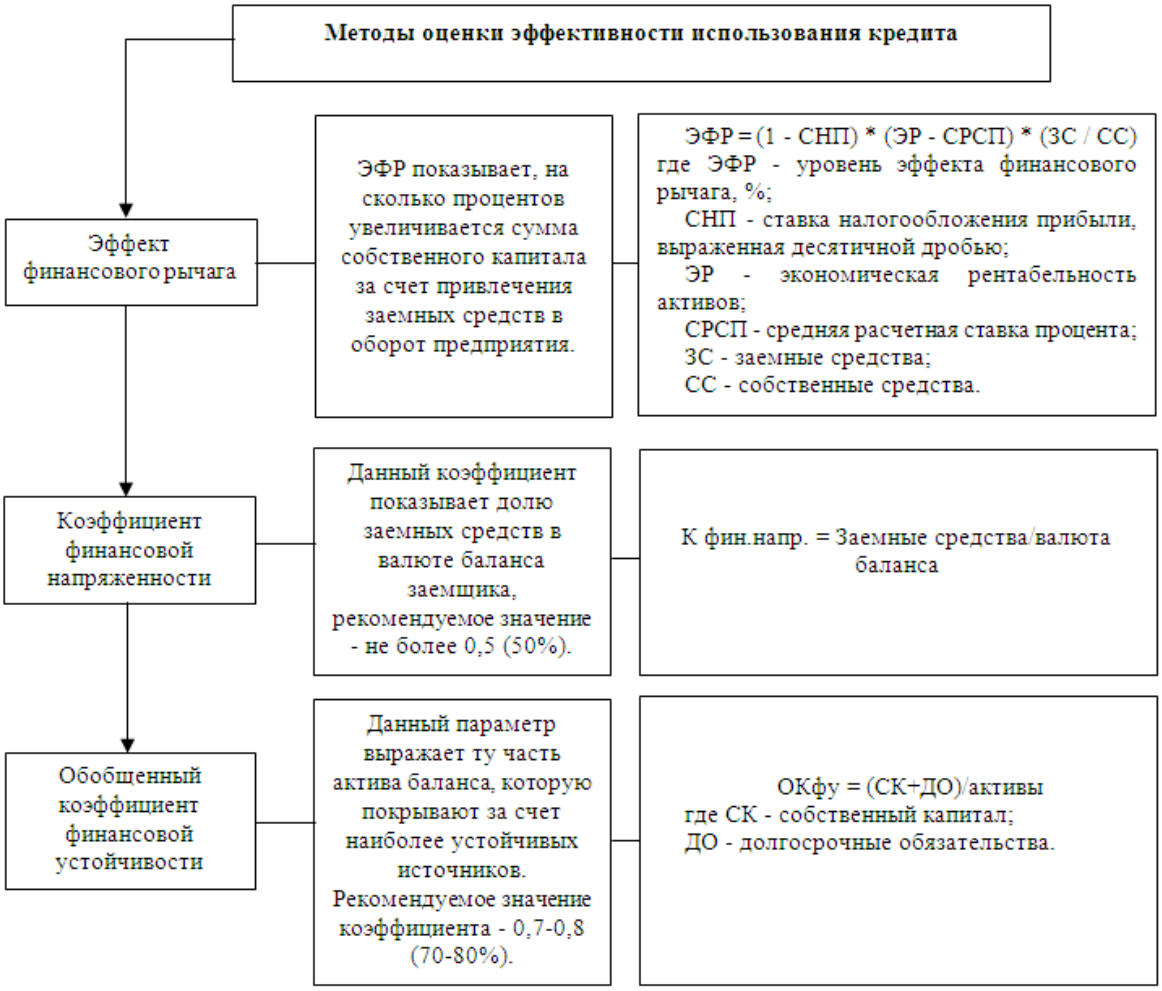


Рис. 1. Методы оценки эффективности использования кредита

Совершенствованием кредитования способствует развитие предоставления различных услуг через онлайн-систему, при помощи которой кредитование стало более удобным и доступным. Для оформления кредита, заемщику достаточно иметь доступ к интернету и персональный компьютер, а так же выполнения следующих условий:

1. Выбор банка-кредитора. При помощи интернета, подобрать самостоятельно наиболее подходящий банк не составит труда, ведь банков достаточно много, а условия кредитования значительно разнятся.

2. Заполнение заявки на получение онлайн-кредита. После осуществления выбора подходящего банка, следует перейти на его сайт и заполнить заявку на кредитование в электронной форме. После подачи заявки на кредит, в течение суток заявителю поступит звонок от сотрудника банка и уточник моменты кредитования.

3. Различные варианты кредитования. При оформлении кредита через интернет стоит отнестись к этому процессу очень внимательно, ведь мошенников в интернете намного больше банков

предоставляющих услуги по онлайн-кредитованию. В основном, большинство банков все-таки требуют от клиента личного посещения, для принятия решения по выдаче заемных средств. Однако, существуют банки, которые перечисляют деньги на счет клиента или его карту без приглашения в офис [2 с.283].

Существенным критерием при одобрении кредитной онлайн-заявки является кредитная история заемщика, ведь ненадежным клиентам, онлайн-кредита не видать.

Как и у обычного кредитования, у онлайн-кредитования есть свои плюсы и недостатки:

К плюсам можно отнести:

1. Оперативную выдачу денег. Процесс оформления онлайн-кредита и его выдача является очень удобной, быстрой и простой. Ведь для оформления не нужно идти в банк, собирать большое количество документов и сидеть в очереди.
2. Цивилизованное оформление. Банки, специализирующиеся на онлайн-кредитовании, в основном не требуют предоставление справок о доходах от клиентов и поручителей. Заявки на онлайн-кредит рассматриваются гораздо быстрее, чем аналогичные заявки в банке, выдающем традиционные кредиты и уже через час, после подачи заявки, можно узнать результат принятия решения. Так же, для постоянных и надежных клиентов банки предлагают интересные предложения, такие как льготное погашение кредита, уведомления по электронной почте или по СМС, услуги интернет-банкинга и многое другое.
3. Универсальность кредитов. Прибегая к помощи онлайн-кредитов, можно быстро купить более дорогой товар и оплачивать различные услуги.

При этом, огромным минусом онлайн-кредитования является высокий процент, а следовательно, большие переплаты. Это связано с новизной системы. Но с освоением нововведения кредитования, со временем, проценты по онлайн-кредитам будет постепенно понижаться [3 с.48].

Кроме того, стоит отметить еще одно важное новшество в сфере услуг банковского кредитования. Юридические лица и индивидуальные предприниматели могут брать кредиты в двух и более банках одновременно, если им позволяет их кредитная история. Таким образом, государство помогает юридическим лицам открывать и развивать свой бизнес.

После проведения анализа, следует сделать выводы, что онлайн-кредитование является более удобным способом оформления кредита, но более затратным, по сравнению с традиционным способом кредитования.

Список литературы

1. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / , , / Под ред. Засл. Деят. Науки РФ, доктора экон. Наук, проф. - М.:КНОРУС, 2017. С. 4-43.
2. Петросян, С. Ю. Анализ состояния и динамики кредитования в России и тенденции его развития на современном этапе / С.Ю. Петросян // Молодой ученый. – 2017. – №24. – С. 283-285.
3. Бекетов Н.В., Извольская И.В. Инновационные направления развития интернет-технологий в системе банковского обслуживания // Финансы и кредит. – 2016. - С. 48-50.

© А.В. Воротынцева, А.С. Павленко, 2018

УДК 331.104.2

ЗНАЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

АДЕЛЬСЕИТОВА ЭЛЬМАЗ БЕКМАМБЕТОВНА
к.э.н., доцент
ШРАМКО ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА
студентка 4 курса, группы М-15
ГБРУ РК «Крымский инженерно-педагогический университет»

Аннотация: В статье раскрыто понятие «трудовые ресурсы», а так же эффективное использование трудовых ресурсов на предприятии. Авторы рассматривают показатели производительности труда, как средство измерения эффективного использования трудовых ресурсов. Раскрывается связь эффективности использования трудовых ресурсов и конкурентоспособности предприятия.
Ключевые слова: трудовые ресурсы, производительность труда, предприятие, персонал, эффективность, показатели, конкурентоспособность.

THE EFFICIENCY OF LABOR IN THE ENTERPRISE

Abelseitov El'maz Bekmambetov,
Shramko Irina Vladimirovna

Abstract: the article reveals the concept of "human resources", as well as the effective use of human resources in the enterprise. The authors consider the indicators of labor productivity as a means of measuring the effective use of labor resources. The connection of efficiency of use of labor resources and competitiveness of the enterprise is revealed.
Key words: labor resources, labor productivity, enterprise, personnel, efficiency, indicators, competitiveness.

Трудовые ресурсы занимают важное место в улучшении деятельности предприятия, являются ключевым фактором его успешной работы. Эффективность работы предприятия зависит от деятельности его сотрудников.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что эффективность использования трудовых ресурсов влияет на деятельность предприятия, его конкурентоспособность, улучшение объема, качества предоставляемых услуг и товаров.

Целью написания данной статьи является изучение использования трудовых ресурсов на предприятии, значение их эффективности.

Любое предприятие нацелено на повышение эффективности использования трудовых ресурсов. Для понимания эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии необходимо рассмотреть понятие «эффективность».

Под эффективностью понимается соотношение результата и затрат, т.е. эффективность – это способность сотрудников выполнять работу и достигать наилучших результатов с наименьшими затратами.

Эффективность использования трудовых ресурсов характеризуется в первую очередь показателями производительности труда. Существует три основных показателя производительности труда для оценки уровня интенсивности использования трудовых ресурсов (рисунок 1).

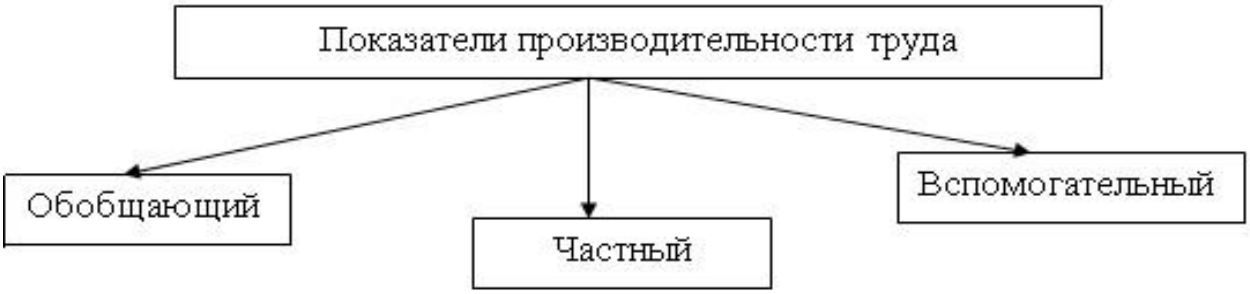


Рис. 1. Показатели производительности труда

Из рисунка 1 следует, что основные показатели производительности труда: обобщающий, частный и вспомогательный.

К обобщающему показателю производительности труда можно отнести показатель выработки. Выработка характеризуется объемом оказанных услуг (выполненных работ), одним сотрудником в единицу времени (день, месяц, час, год). Данный показатель выработки рассчитывается как соотношение объема оказываемых услуг на затраты трудовых ресурсов.

К частному показателю, который характеризует уровень эффективности использования трудовых ресурсов, можно отнести показатель трудоемкости. Данный показатель рассчитывается как соотношение затрат трудовых ресурсов на объем оказанных услуг. Трудоемкость показывает количество трудовых ресурсов, которые необходимо затратить для оказания одной услуги.

К вспомогательному показателю относится показатель рентабельности сотрудников, который полностью зависит от прибыли [2, с. 145].

Исходя из вышесказанного, можем сделать вывод, что показатели производительности труда являются важнейшими показателями эффективного использования трудовых ресурсов.

Наличие на предприятии трудовых ресурсов, их эффективное использование, является самым важным фактором успешной работы предприятия. Рассмотрим классификацию трудовых ресурсов в туристической организации (Рисунок 2).

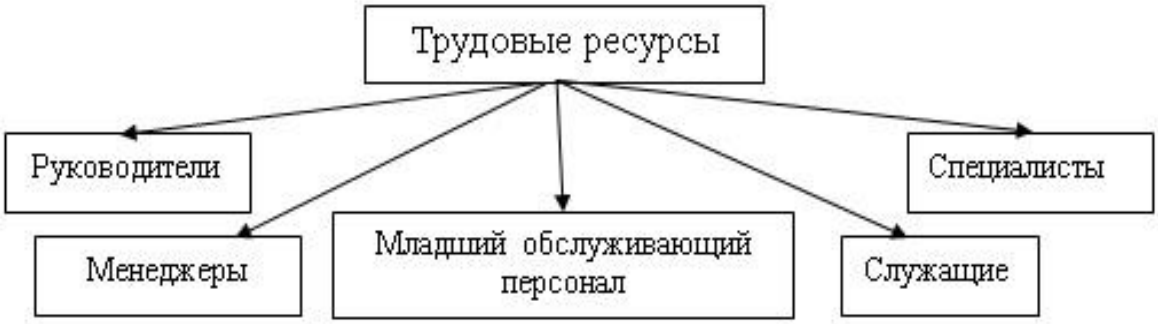


Рис. 2. Классификация сотрудников на туристическом предприятии

Из рисунка 2 следует, что в зависимости от выполняемых функций, профессионализма, сотрудники подразделяются на пять категорий: руководители, менеджеры, специалисты, служащие, младший обслуживающий персонал.

Руководителями считаются те люди, которые занимают должности руководителей на предприятии: директора, заведующие, начальники, главные специалисты. Они занимаются организацией произ-

водства туристских услуг, принимают различные управленческие решения, решают задачи на предприятии и устраняют конфликты.

Менеджеры – это сотрудники, которые занимаются предоставлением туристических продуктов и услуг. К ним относят менеджеров по разработке туров.

К специалистам предприятия относят бухгалтеров, экономистов, юристов.

Служащие оформляют и подготавливают документы, осуществляют учет и контроль. Сотрудниками данной категории являются кассиры, секретари, экспедиторы.

Младший обслуживающий персонал предприятия – это сотрудники, которые занимают должности по уходу за служебными помещениями (дворники, уборщицы), а так же обслуживают рабочих и служащих (курьеры, рассыльные).

Соотношение данных пяти категорий характеризует структуру трудовых ресурсов туристической организации. Именно от персонала зависит, насколько эффективно используются факторы производства. Улучшение использования трудовых ресурсов является одним из способов повышения конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность понимается как способность определенных объектов и субъектов превзойти конкурентов в определенных, заданных условиях [1, с. 193].

Конкурентоспособность организации определяется конкурентоспособностью каждого отдельного работника и коллектива в целом. На наш взгляд, конкурентоспособность персонала так же влияет на дальнейшее развитие и процветание предприятия, его существование. Конкурентные преимущества каждого сотрудника можно условно поделить на две группы, представленные на рисунке 3.

Рис. 3. Конкурентные преимущества сотрудника предприятия

Из данного рисунка 3 видно, что существует два вида конкурентных преимуществ сотрудников предприятия: наследственные и приобретенные.

К наследственным преимуществам относят: способность (талант, способность к данному виду деятельности), темперамент (холерик, сангвиник, меланхолик, флегматик) и физические данные сотрудников.

Приобретенные преимущества – это деловые качества (навыки и умения, образование), интеллигентность и культура, целенаправленность мотивации деятельности, характер (отношение к труду, к другим, к себе), умение управлять своими эмоциями, воля, стрессоустойчивость, общительность, коммуникабельность, возраст и др.

Исходя из вышесказанного, можем сделать вывод, что одной из главных целей любого предприятия является формирование конкурентоспособных и высококвалифицированных сотрудников. Эффективность использования трудовых ресурсов на предприятии влияет на улучшение объема и качество предоставляемых услуг, товаров, а так же на деятельность предприятия, его конкурентоспособность.

Список литературы

1. Красноженова Г.Ф.: Управление трудовыми ресурсами. - М.: ИНФРА-М, 2016 г. – 457с.
2. Хорин А.Н. Трудовые ресурсы. - М.: Финансы и статистика, 2016. -396 с.
3. Кунельский Л.Э. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов. - М.: Экономика, 2017. - 254 с.

УДК 33.338.2

ВЫСОКОЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ (НА ПРИМЕРЕ РОСИИ И ЯПОНИИ)

ДАСАЕВА ИННА НИКОЛАЕВНА

студент
ФГБОУ ВО РТУ – МИРЭА

Аннотация: В данной статье рассматриваются различные факторы способные снизить негативное влияние на экономику в период кризиса. Была проведена сравнительная характеристика экономических моделей России и Японии. На примере Японии были выявлены направления, с помощью которых в кратчайшие сроки беднейшей стране удалось вырваться в лидеры. Выявлены пути выхода из кризиса, которые рекомендованы к применению в экономике России.
Ключевые слова: экономический кризис, высокотехнологичное производство, экономическая безопасность, экономика, денежно-кредитная политика

HIGH ENVIRONMENTAL PRODUCTION AS A BASIC FACTOR TO OVERCOME CRISIS EVENTS IN ECONOMICS (ON THE EXAMPLE OF RUSSIA AND JAPAN)

Abstract: This article discusses various factors that can reduce the negative impact on the economy during a crisis. A comparative description of the economic models of Russia and Japan was carried out. On the example of Japan, directions were identified that helped the poorest countries to become leaders in the shortest possible time. Revealed ways out of the crisis, which are recommended for use in the Russian economy.
Keywords: economic crisis, high-tech production, economic security, economy, monetary policy.

В условиях затянувшегося мирового финансово-экономический кризиса встает на вопрос пересмотра экономических моделей, архитектуры глобальных финансов, целей, роли институтов, источников экономического роста. В результате некогда ведущие экономики стали терять позиции, а развивающиеся набирать очки в глобальной конкурентной борьбе в рамках такого подхода. Посмотрим на позиции России и Японии в мировой экономике.

Самым страшным для Японии стал кризис 1929-1933 годов. Япония, всегда была и остается страной, ограниченной в природных ресурсах, с небогатыми запасами полезных ископаемых у которой лишь 13% земли подходит для обработки. Япония потерпела поражение в войне, была деморализована ядерными бомбардировками и радиацией, находилась на грани голода, но не смотря на все это смогла поднять экономику и уже более полувека развивается гораздо быстрее стран - победителей. Такой ход успешной экономики Японии дает почву для анализа развития ее экономического потенциала.

Горная страна, расположенная на островах, изрезанных заливами и проливами, не имеющая дорог, разрушенная войной Япония совершила невероятно быстрый рывок и превзошла все страны по уровню накопления капитала, вышла на 1-е место в мире по уровню ВВП на душу населения, а также

развитие важнейших отраслей: судостроения, бытовой электроники, автомобилестроения, тракторостроения ,черных металлов и тд. Еще более показательны ее лидирующие позиции на рынках высокотехнологичной продукции, в биотехнологиях, гидропонике и др.

Ведущая отрасль - автомобилестроение – синтез многих производств: электроники и машиностроения, химии и нефтепереработки, которая на данный момент охватывает очень большую сферу производства. Пять гигантов японского автомобилестроения «Тойота», «Ниссан», «Хонда», «Мазда» и «Мицубиси» объединяют работу тысяч средних и мелких фирм. В настоящее время десятки миллионов японских автомобилей экспортируются во все страны мира, в т.ч. и в Россию, как лучшие по качеству и сервисному обслуживанию. А ведь развивать эту отрасль японцы начали практически с нуля. Оставалось непонятным главное: откуда у исконно беднейшей и национально замкнутой страны, не имеющей природных богатств, запретившей инвестиции для иностранцев, взялись огромные финансовые средства?

Анализ позволяет выстроить совокупность факторов, которые смогли вызвать такой эффект. Ключ к понимаю успехов Японии обнаруживается именно в особенностях ее денежно-кредитной политики. Основным источником финансирования как национальных, так и зарубежных японских компаний стала национальная банковская система. Суть японского решения проблемы финансовых инвестиций, заключается в том, что главной задачей этого государства является не кредитная функция в деятельности Банка Японии, а инвестиционная, что привело к быстрому подъему экономики. Банк Японии стал активно искать, тщательно анализировать и инвестировать, а не кредитовать национальные инвестиционные проекты за счет эмиссии йены. В результате такой политики, японская экономика имеет на сегодняшний день огромные национальные инвестиционные ресурсы, прибыль от инвестиций достается Японии, йена становится предпочтительнее для экспортеров, чем любая другая валюта, в Банке Японии аккумулируются огромные валютные поступления, но не с целью резервов, что очень важно, а для использования Банком в качестве инвестиций в наиболее перспективные проекты и скупки облигаций правительств развитых стран. В результате такой государственной политики страна становится насыщенной национальными денежными средствами, инвестициями и наращивает конкурентоспособность, так как иностранная валюта не накапливается, а распределяется по инвестиционным зарубежным проектам, ценным бумагам и, опять же, укрепляет йену и Японию, а внутренние и внешние инвестиции соответственно приносят прибыль.

Ныне важными факторами роста являются большие капиталовложения в научные исследования и разработки. Япония создала 19 технополисов. Выход Японии по уровню экономического развития на второе место в капиталистическом мире предопределил особую роль, отводимую ей во внешнеполитической стратегии, задачам обеспечения её экономических интересов практически во всех регионах, а также обозначил курс на активизацию связей с теми странами, которые представляют для Японии наибольший интерес как рынки сбыта или источники поступления сырья и топлива. По-прежнему высока доля Японии в мировом внешнеторговом обороте, по-прежнему Япония – в числе лидеров-производителей, и, самое главное, по-прежнему высок уровень жизни ее населения.

Япония использовала для выхода из экономического кризиса развитие высоких технологий и свою финансово-кредитную систему в качестве инвестиций в развитие государства, что в комплексе дало невероятно высокий экономический эффект, который поддерживается и в настоящее время.

Теперь обратимся к России. Россия, одна из богатейших природными ресурсами стран. Обладающая самой большой площадью в мире, сохранившая лидерство по добыче углеводородного сырья, металлических руд, торговому флоту и железнодорожных перевозок. Но так и несумевшая построить грамотную экономическую модель, способную конкурировать с другими странами-лидерами на мировой арене.

По данным статистических исследований Россия является абсолютным лидером (или входит в число доминирующих стран) по: площади; добыче газа и нефти; производству никеля и алюминия; Страна находится среди лидирующих десяти государств по: численности населения; вооруженным силам; торговому флоту; железнодорожным перевозкам; производству зерна, мяса; налоговой нагрузке на бизнес и население (ставка налога на доходы, налога на прибыль, совокупной налоговой нагрузке).

В тоже время Россия занимает 20–80 места в рейтингах по: приросту населения; продолжительности жизни; молодости нации; размерам ВВП на душу населения; доле в международном экспорте; выпуску промышленной продукции; глобальной конкурентоспособности; производительности труда; удельному

весу в общих размерах территории, населения и мирового ВВП; числу населения на одного врача; расходам на оборону; суверенному кредитному рейтингу; рейтингу конкурентоспособности бизнеса; экспорту продукции с высокой добавленной стоимостью; удовлетворенности населения качеством жизни.

Россия конкурентоспособна в уровне развития таких факторов производства, как природные ресурсы (абсолютное преимущество). Относительное преимущество страна имеет в ключевых видах производства (зерно, мясо, а также в транспортной инфраструктуре национальной экономики - железнодорожном и морском транспорт). Россия входит в число десяти стран с наиболее мягким совокупным налоговым давлением. По таким факторам производства, как труд (производительность, сложность труда), капитал (дефицит, стоимость), информация страна пока значительно уступает ведущим странам и для повышения конкурентоспособности должна максимально мобилизовать свои резервы и возможности. Рейтинги, в частности, регистрируют не только количественную оценку уровня развития факторов производства, но и указывают на основные причины неконкурентоспособности. Применительно к России — это продолжающееся использование в обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве, транспорте в значительной степени устаревших образцов техники, оборудования и технологий второй половины XX века, неэффективный государственный и корпоративный менеджмент. По сравнению с показателями 10-летней давности уровень социального неравенства в обществе увеличивается. Негативные демографические тенденции также бросают множество вызовов. Недостаток человеческих ресурсов для обеспечения экономического роста может стать существенным сдерживающим фактором поступательного развития страны.

В связи с вышеперечисленными негативными факторами, России неплохо было бы обратить внимание на опыт Японии, которая проделала нелегкий путь прежде, чем достигнуть лидирующих позиций в мире.

В настоящее время у России все составляющие: ресурсы, площадь, трудовые резервы, то есть то, чего так не доставало Японии, но которая смогла построить все с нуля. Самым очевидным и главным путем, который может обеспечить России экономический рост, является развитие высокотехнологичного наукоемкого производства. Да, в настоящее время в России существуют государственные программы: инновационные центры (Сколково, Новосибирск) особая экономическая зона «Иннополис» в Татарстане, которые направлены на повышение уровня высокотехнологичного развития страны. Также, с целью поддержки населения, действуют социальные программы «Молодая семья», «Жилье для российской семьи» и др.

Но необходимо обратить внимание на недостаточное развитие внутренней, а не внешней инвестиционной политики. Инвестиционная доходность должна быть направлена на дальнейшее развитие и укрепление мощи российского государства. Внутренние банковские инвестиции будут способствовать развитию высокотехнологичного наукоемкого производства, что обеспечит России экономический рост и выведет ее в число лидеров промышленного производства.

Список литературы

1. Ночевкина Л.П. Будет ли в России «экономическое чудо»?Мировой опыт рыночных реформ//Молодой ученый. – 2013. - №4 - С. 100-104.
2. Дмитриевская Н.П. Россия и Япония соседи в новом тысячелетии// Институт востоковедения(Российская академия наук). – 2015. - №2. – С. 32 - 37.
3. Росстат «Уровень ВВП на душу населения»
4. Гофарова Л.А. Потенциал России: условия накопления и отдачи// Вестник УГНТУ. – 2014.- №2.- С. 10-13

УДК: 338.48

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНДЕКСА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН В СФЕРЕ ТУРИЗМА 2017 ГОДУ

МАКСИМЮК МАКСИМ НИКОЛАЕВИЧ
ассистент
МАКСИМЮК НАТАЛЬЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА
к.э.н., доцент
Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

Аннотация: В работе рассмотрен состав показателей, включенных в TTCI. Изучена однородность данных, представленных в Отчете о конкурентоспособности туризма WEF 2017 года, с помощью построения простой группировки стран по величине TTCI. Выявлены страны-лидеры и страны-аутсайдеры по TTCI в 2017 году. Даны рекомендации по развитию туризма.
Ключевые слова: статистический анализ, туризм, конкурентоспособность, TTCI, простая группировка.

THE STATISTICAL ANALYSIS OF THE TRAVEL & TOURISM COMPETITIVENESS INDEX OF COUNTRY 2017

Maksimyuk Maksim Nikolaevich,
Maksimyuk Natalia Vyacheslavovna

Abstract: The composition of indicators included in the TTCI is considered in this paper. It is studied the homogeneity of the data presented in the WEF 2017 Tourism Competitiveness Report by constructing a simple grouping of countries by TTCI. Leading-countries and outsider-countries on TTCI in 2017 are identified. The recommendations on tourism development are given.
Key words: statistical analysis, travel & tourism, competitiveness, TTCI, simple grouping.

Туризм один из крупнейших секторов экономики в мире, который обеспечивает 1 из 10 рабочих мест (313 миллионов) во всем мире, 10,4% вклада в мировой ВВП [1]. В 2017 году сфера туризма выросла на 4,6%, а мировая экономика только 3%. Одно из пяти новых рабочих мест была создано туризмом [1]. Для обеспечения стабильного развития туризма необходимо на систематической основе выявлять и оценивать влияние факторов для повышения его конкурентоспособности, что обуславливает актуальность выбранной темы.

Целью исследования является изучение Индекса конкурентоспособности туризма в сфере туризма (*Travel and Tourism Competitiveness Index*, далее TTCI) в 2017 году.

Информационная база – седьмое издание Отчета о конкурентоспособности в сфере туризма Всемирного экономического форума (*World Economic Forum*, далее WEF) в 2017 году [2]. TTCI в этом году охватывает 136 стран и заключается в «предоставлении комплексного стратегического инструмента для измерения совокупности факторов и политики, обеспечивающих устойчивое развитие туризма,

что, в свою очередь, способствует развитию и конкурентоспособности страны» [2].

Отчет о конкурентоспособности туризма WEF 2017 года содержит профили для каждой из стран по 90 показателям, включенных в TTCI (см. рис. 1).

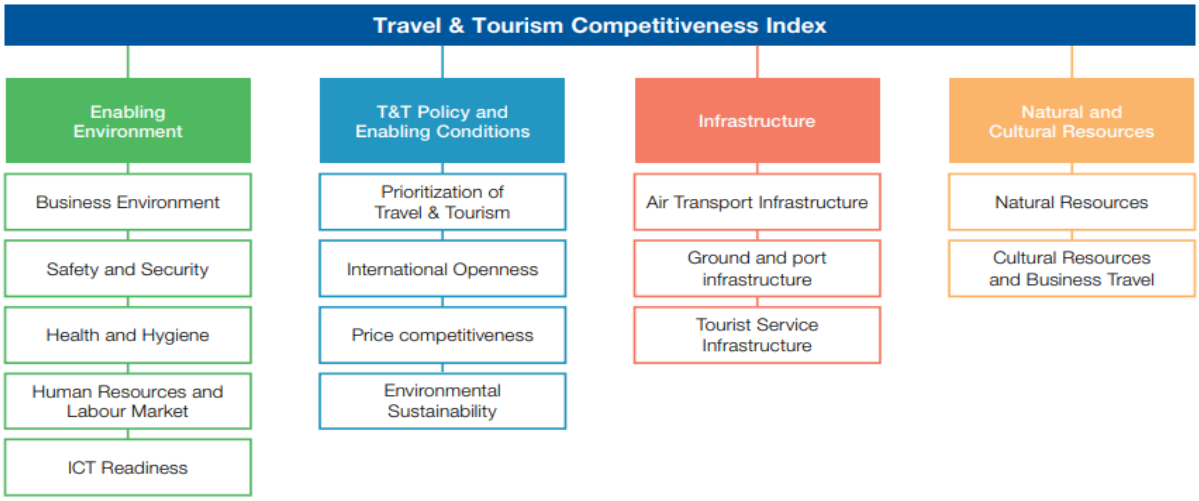


Рис. 1. Группы показателей, включенных в TTCI [2]

На рис. 1 видно выделение четырех больших групп показателей: первая – «Благоприятная среда» (общие параметры, которые необходимы для работы в конкретной стране: состояние бизнес-среды, рынка труда и т.д.); вторая – «Политика и создание благоприятных условий в сфере туризма» (оценивает стратегию развития туризма и его приоритетность развития в стране), третья – «Инфраструктура» (показатели доступности и качества инфраструктуры в стране), четвертая – «Природные и культурные ресурсы» (фактически мотивация путешественников приезда в конкретную страну).

На первом этапе исследования изучим однородность данных, представленных в Отчете о конкурентоспособности туризма и туризма WEF 2017 года, с помощью построения простой группировки стран по величине TTCI. Разделим совокупность на 8 групп (поскольку в отчете представлено 136 стран, то число групп определено по формуле Стердржесса $n = 1{,}000 + 3{,}22\ lg136 = 8$). Интервал равен 0,37, поскольку максимум =5,43, а минимум =2,44. Результаты простой группировки представлены в таблице 1.

Таблица 1

Группировка стран по величине TTCI в 2017 году

Группа	Интервал		Число стран в группе	Общая сумма индексов	Средний индекс
	Нижняя граница	Верхняя граница			
1 группа	2,44	2,81	7	18	2,61
2 группа	2,81	3,19	23	70	3,03
3 группа	3,19	3,56	24	82	3,40
4 группа	3,56	3,94	28	105	3,74
5 группа	3,94	4,31	19	78	4,12
6 группа	4,31	4,68	20	90	4,51
7 группа	4,68	5,06	8	39	4,87
8 группа	5,06	5,43	7	37	5,24

Таким образом, наибольшие группы по числу стран четвертая (28 стран), третья (24 страны) и вторая (23 страны), наименьшие – первая группа (7 стран), восьмая (7стран) и седьмая (8 стран). Наглядно данные результаты представлены на рис. 2.

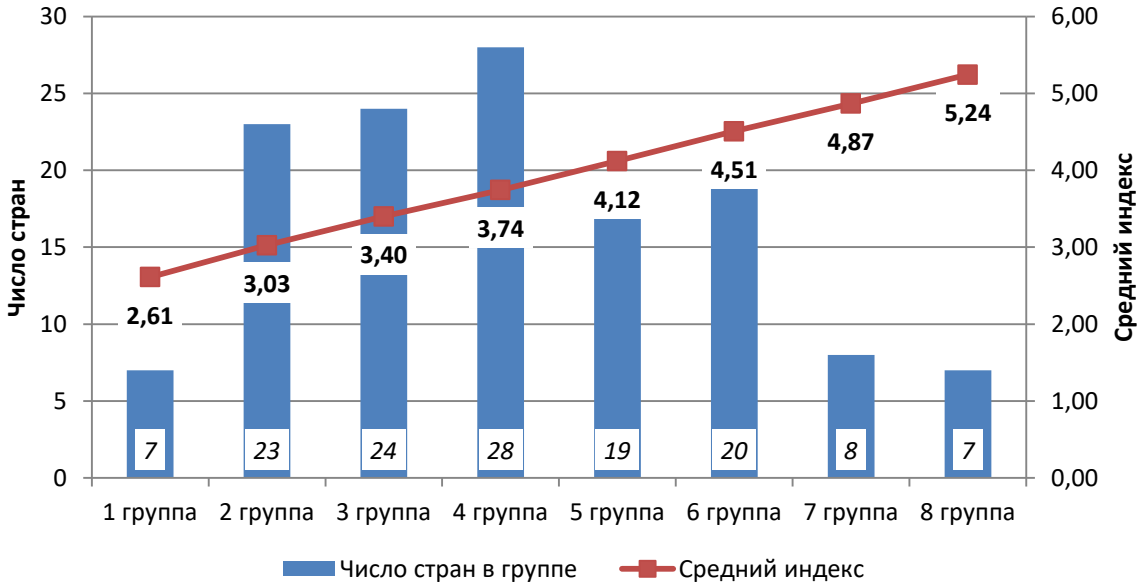


Рис. 2. Результаты простой группировки стран по TTCI в 2017 году

В данном случае среднее значение составит 3,81, размах 2,99, медиана 3,75, мода 3,68, среднее квадратическое отклонение 0,69. В результате коэффициент вариации будет равен 18%, что свидетельствует о том, что совокупность достаточно однородна. Однако наблюдается правосторонняя и незначительная асимметрия (поскольку коэффициент асимметрии составляет около 0,2).

На втором этапе исследования изучим лидеров и аутсайдеров по TTCI в 2017 году. Так на первом месте находится Испания с TTCI = 5,4 (см. рис. 3), также как и в 2015 году с TTCI = 5,3.

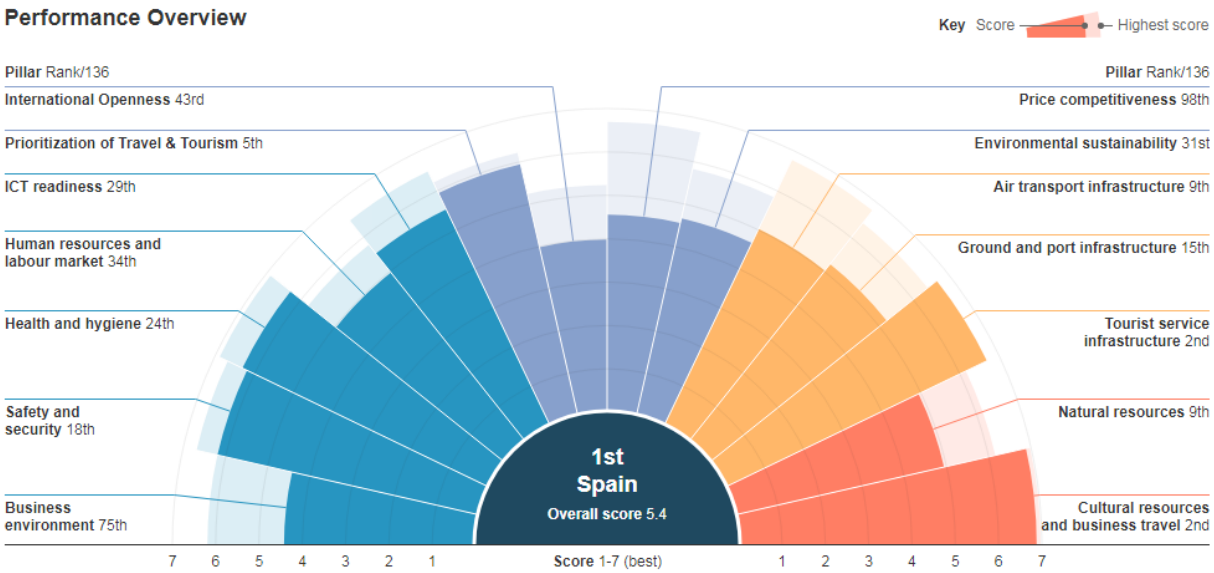


Рис. 3. TTCI Испании в 2017 году [2]

Причина – высокие значения показателей в подгруппах «Безопасность и охрана», «Здоровье и гигиена» из первой группы, «Приоритетность сферы туризма» из второй, «Туристическая инфраструктура» из третьей и «Культурное наследие и деловой туризм» из четвертой. Однако сохранятся возможность улучшения показателей в подгруппах «Деловая среда» и «Международные коммуникации». Также в тройку лидеров в 2017 году входят Франция и Германия. Тройка стран-аутсайдеров по TTCI: Бурунди, Чад, Йемен.

Наибольшего прогресса в увеличении TTCI (более, чем на 10 позиций) в 2017 году по сравнению с

2015 годом добились страны: Азербайджан (прирост TTCI на 5,98% и повышение в рейтинге на 13 позиций), Таджикистан (прирост TTCI на 5,01% и повышение в рейтинге на 12 позиций), Индия (прирост TTCI на 3,86% и повышение в рейтинге на 12 позиций), Израиль (прирост TTCI на 4,79% и повышение в рейтинге на 11 позиций), Республика Корея (прирост TTCI на 4,33% и повышение в рейтинге на 10 позиций).

Таким образом, согласно результатам простой группировки стран по TTCI представленные показатели в отчете WEF 2017 отличаются в среднем от средней арифметической на 0,69 или на 18%, а распределение стран по TTCI однородно и несимметрично. В тройку лидеров по TTCI в 2017 году входят Испания, Франция и Германия. Тройка стран-аутсайдеров по TTCI: Бурунди, Чад, Йемен. Наибольшего прогресса в увеличении TTCI в 2017 году по сравнению с 2015 годом продемонстрировал Азербайджан. Для обеспечения роста сферы туризма странам следует сосредоточить снимание на возможностях улучшения отдельных показателей и отслеживать прогресс во времени по каждому из них.

Список литературы

1. World Travel & Tourism Council – Режим доступа: https://www.wttc.org/
2. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. Insight Report / WORLD ECONOMIC FORUM – Режим доступа: www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf

УДК 338

CHARACTERISTIC OF LARGE FIRMS (HOLDINGS, ASSOCIATIONS, CONCERNS, CONSORTIA). FIRMS WITH PARTICIPATION OF STATE AND FOREIGN CAPITAL.

KARATAEV DIDAR DAUTOVICH
Master, Senior Lecturer
DISSENOVA SHAKIRA SLYAMOVNA
1-st year student, "Tourism" Department
Евразийский национальный университет им. Л. Н. Гумилёва

Abstract: This article focuses on the characteristics and types of large enterprises in Kazakhstan. Emphasis is made on types of investment. Briefly described the types of cereal enterprises in the Republic. The analysis of large business was made on the example of enterprises in Kazakhstan. The work is aimed at further research of large enterprises and their development. The article relates to the concept of sustainable development of the economy.
Key words: Business, enterprise, holding, association, concern, consortium, investment, development.

ХАРАКТЕРИСТИКА КРУПНЫХ ФИРМ (ХОЛДИНГОВ, АССОЦИАЦИЙ, КОНЦЕРНОВ, КОНСОРЦИУМОВ). ФИРМЫ С УЧАСТИЕМ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА

Каратаев Дидар Даутович,
Дисенова Шакира Слямовна

Аннотация: Данная статья посвящена характеристикам и видам крупных предприятий в Казахстане. Сделан акцент на виды инвестирования. Кратко описаны виды крупыных преприятий в руспублике. Сделан анализ крупного бизнеса на примере преприятий в Казахстане. Работа направлена на дальнейшее исследование крупых преприятий и их развитие. Статья относится к концепции устойчивого развития экономики.
Ключевые слова: Бизнес, предприятие, холдинг, ассоциация, концерн, консорциум, инвестирование, развитие.

1. Introduction

One of the most convenient strategic factors of sustainable economic development and the achievement of a high level of standards of living is the formation of cultivated a modern business in the economic space of Republic of Kazakhstan, in all spheres, industries, enterprise and in their associations. The experience of countries with developed market economies could serve as an evidence of this. The development of civilized business contributes as the solution of a number of important tasks for the ongoing socio-economic development of the country, such as demonopolization, the formation the competitive environment, standardi-

zation of the market with goods and services, economic growth and increase in tax revenues, employment and self-employment, the formation of the middle class, strengthening business ethics, including tax disciplines and etc.

Therefore, to become an equal partner in the world economy and in the world market, government need to create an entrepreneurial type of reproduction in the country. However, it is not competitive in all sectors and areas of production. That is why it is necessary to choose your direction in the world market, using the advantage of available resources for providing the basic and well-developed factors of production. This factor is the main component of the good development of large business in the Republic of Kazakhstan.

The main producers of goods in the republic are large enterprises. Large business in Kazakhstan feels great. Huge number of funds are allocated into big business, both foreign investors and government funds.

On that account, this popular topic is so important these days and it needs to be explored. Despite the significant interest of researchers to this topic, many of its aspects remain undeveloped. First of all, there is no complex study of the characteristics of large enterprises in the country, as well as the financial regulation of foreign investment and conditions its provision.

2. General characteristics of holdings in Republic of Kazakhstan

In Kazakhstan, holdings are one of the most common types of business management, so that is why in this work it is considered separately from other types of large entrepreneurships.

Holdings are established by agreement with the State Committee of the Republic of Kazakhstan on Antimonopoly Policy. The State Committee of the Republic of Kazakhstan on state property has the right, based on the recommendations of the State Committee of the Republic of Kazakhstan on antimonopoly policy, to establish in the statute of the state holding company restrictions on the nature of business activities and the limits of decision-making powers that affect the activities of subsidiaries.[1]

Holding companies can be created, for example, by successive affiliation or gaining control over companies that are united by one type of business (engineering, food processing, agriculture, etc.). This is the so-called horizontal integration. The main goal of such holdings is to conquer new market sectors. As an example, the leading British tobacco companies British-American Tobacco (BAT) and Rrothmans International, ranked second and fourth in the world in terms of sales, who at one time announced plans to create a single concern that will become the world's largest tobacco product manufacturer. The amount of the transaction was estimated at 13 billion pounds sterling. New company with a total sale of 21.32 billion dollars and a capacity of 1 trillion cigarettes a year will cover about 17% of the world market with its control.

The holding as an integration mechanism of development has a number of features that are attractive for business: from protection functions within the corporate control market to increased capitalization, etc. The desire to reduce production costs, to ensure sustainable operation in the national market, to reduce the level of existing commercial risks causes in the business environment of the Republic of Kazakhstan the tendency to form such business structures as a holding.

One of the types of holding companies in the Republic of Kazakhstan are state holdings. The state holdings of Kazakhstan were created with the aim of improving the current model of managing national companies of the Republic of Kazakhstan and effective management of state assets. [2]

In October 2008, the President of Kazakhstan, Nursultan Nazarbayev, announced the creation of a super-holding in the country - Samruk-Kazyna National Welfare Fund JSC (NWF). Tasks of Samruk-Kazyna: improving the management of companies, introducing corporate governance.

The Samruk-Kazyna Fund is defined as a national managing holding whose goal is to manage the shareholdings owned by it, the shares of participation of national development institutions, and national companies. The list of companies whose state-owned packages are transferred to Samruk-Kazyna - Kazatomprom, Kazakhstan Mortgage Company, Kazakhstan Mortgage Guarantee Fund, state shares in the copper company Kazakhmys (15%), the ENRC mining and metallurgical group (about 11%), a coal mining company Bogatyr Access Komir "(50%), various business corporations and a number of other organizations.

There are examples of foreign holding companies entering the market of the Republic of Kazakhstan. One of these holdings is Germany's largest industrial holding company Georgsmarienhütte (construction of a plant for the production of modern heavy-duty cranes and bridge structures in Kazakhstan). [3]

Baiterek Holding achieves this thanks to the work of its subsidiaries, which support micro, small, medium and large businesses, as well as help finance large projects and exports.

Holding “Baiterek” is a key operator in the implementation of state and government programs and for the Plan of the Nation - “100 concrete steps”. [4]

Due to their integration nature, holding companies can be represented in both business and social spheres. An example is Ivolga-Holding LLP, which pays great attention to the social sphere. In its sponsorship and charitable activities, the company is focused on supporting such areas as culture, sports, education, science, and health care.[10] The company, at its own expense, carries out work to restore the houses of culture in the rural areas of the region, organizes leisure centers in large settlements and regional centers.

3. Development of associations, concerns and consortia in modern Kazakhstan.

Association (Union) this is one of the organizational and legal forms of non-profit organizations, which is a voluntary association of legal entities.

Association - a voluntary association (union) of enterprises, organizations or individuals to achieve a common economic, scientific or any other purpose. The economic association on a voluntary basis may include scientific, design, design organizations, experimental, manufacturing and transport enterprises, supply and sales organizations.

As an example, there is popular in our country the Association of Business Women of Kazakhstan is a Republican public. It is non-governmental organization uniting women employed in the business sphere of society: politics, government, business, science, education, health care, culture, etc. It counts more than 15,000 people in its ranks and has an extensive network of regional branches countrywide.

A consortium is a temporary union of economically independent firms, the purpose of which may be different types of their coordinated entrepreneurial activity, more often for the joint struggle for receiving orders and their joint execution. As a form of integration of resources and a form of business development, the consortium became widespread abroad. A similar trend is observed in the Republic of Kazakhstan.

Several banks, production companies, research centers, government agencies, can organize consortia. They are created to increase the technical and commercial competitiveness of their members.

In Kazakhstan, an example is the consortium of oil companies: British Petroleum, Shell, Amko, Chevron, and Turkish Petroleum, which together with the State Oil Company of Azerbaijan and Russian Lukoil developed the Azeri and Chirag oil fields on the Caspian Sea shelf. [5]

The consortium of the Sapar Group of Companies is also one of the most well known and consistently accessible consortia in the Republic of Kazakhstan. The SAPAR Company has been operating since August 1992, and since 2000 it has been operating as a consortium of the SAPAR Company Group. The main activities of the consortium are hotel services; leisure and catering; catering business; leasing of retail space; objects of entertainment and recreation; building; commercial activity; trade and warehouse activities.

It should be noted that the creation of consortia could not be the basis, as a rule, for commercial purposes. In the Republic of Kazakhstan, integration processes based on consortium agreements form their tendency in the social sphere, including education.

The country has established a scientific consortium in the field of medical ecology, including:

State Enterprise "National Center for Labor Hygiene and Occupational Diseases" of the Ministry of Health of the Republic of Kazakhstan;

State Enterprise "Scientific Center of Hygiene and Epidemiology" of the Ministry of Health of the Republic of Kazakhstan etc. [6]

In 2012, an international consortium was established in Kazakhstan. It is an association of five foreign companies and seven specialized companies, educational organizations of Kazakhstan. [7]

One of the examples of integration in the system of higher education is a consortium created based on the Innovative University of Eurasia in 2010. [8]

The consortium unites a number of structures representing the education system (college, lyceum, university) and business partners, potential employers of university graduates. The position and charter of the consortium determine the goals and objectives of its creation, activities.

A concern is one of the most complex forms of association, as it includes enterprises of various indus-

tries, banks, transport, trade and carries out joint activities on the basis of voluntary centralization of functions (financial, scientific, technical, industrial, investment, foreign economic). It is a large association of various organizations and enterprises that have common interests in activities, common capital, and participate in joint projects. Often the core of such a union is a large parent company.

An example of this type of large enterprise is the “Tsesna-Astyk” concern. Partners are “Tsesnabank”, “Tsesna capital”, “Info-Tses” and “Tsesna garant”.

4. Investment activities in Republic of Kazakhstan

The investment policy of the state is an integral part of the financial policy, which expresses the attitude of the state to the financing of investment activities. Firstly, it defines the goals and directions of investments, and secondly, the forms of state regulation of investment activities.

The investment policy covers both the financing of public investments and the creation of a favorable investment climate for private investors and capital construction enterprises at their own expense.

Bilateral agreements on mutual protection of investments between Kazakhstan and other countries are important for the legal regulation of foreign investments. To date, Kazakhstan has concluded more than 50 such agreements. One of the first was the conclusion of the Treaty between the Republic of Kazakhstan and the United States on the promotion and mutual protection of investments of May 19, 1992 and the Agreement between the Republic of Kazakhstan and Germany on the promotion and mutual protection of investments of September 22, 1992. [9]

In addition, attracting foreign investment in the economy of Kazakhstan is an objectively necessary process. The world experience of many countries shows that the inflow of foreign capital and government regulation of its use have a positive impact on the economy. Investment contributes to the formation and strengthening of private entrepreneurship in countries with medium and low levels of economic development, the mobilization of capital for the implementation of serious projects, the creation of mixed companies and capital markets. The strategy and tactics of overcoming the crisis depend on how successfully Kazakhstan's economy will integrate into global economic relations. However, there are several obstacles here: despite the fact that Kazakhstan has an abundance of natural resources and a strategic location, according to many foreign investors, the investment climate in the Republic of Kazakhstan is promising, but still unstable.

Figure №1

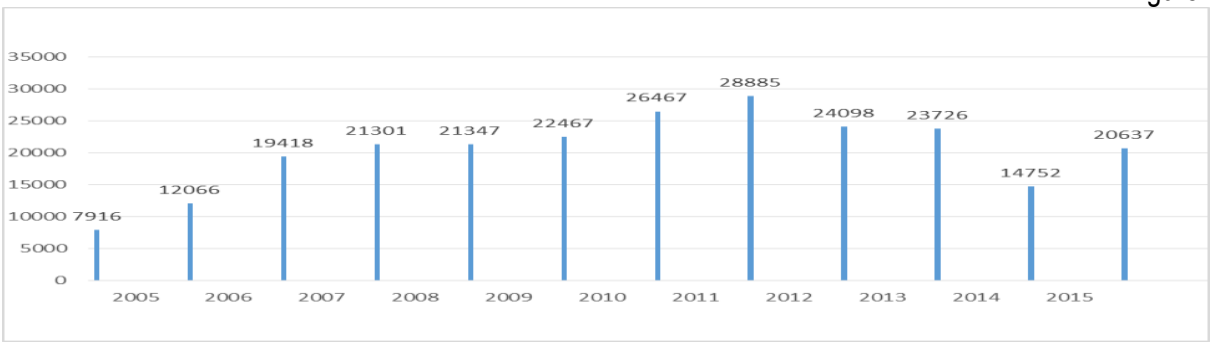


Fig.1Gross inflow of foreign investment in Kazakhstan, million US dollars

Foreign investment is very important in every country. Over 12 years (from 2005 to 2016), the gross inflow of foreign direct investment (FDI) in Kazakhstan increased 2.6 times, or 160.7%. Despite the general trend in the increase from 2005 to 2012, from 2013 to 2015 there has been a decrease. If in 2013 the decline was recorded at 16.6%, in 2014 - at 1.5%, then in 2015 a record decline in gross inflows of foreign direct investment was recorded at 37.8%. This weakening is associated with a decline in world prices for energy resources and metals, as well as geopolitical instability in the world. In 2016, the situation improved significantly and the inflow of foreign direct investment increased by 39.9%, or by 5.9 billion USD, and amounted to 20.6 billion USD against 14.8 billion USD by the end of 2015 of the year. For the first quarter of 2017, the gross inflow of foreign direct investment amounted to $ 5.4 billion.[10]

Income paid by direct investment companies of Kazakhstan to foreign direct investors showed a similar

upward trend. In 2016, after three years of recession, revenue growth was 23.8%. For the 1st quarter of 2017, foreign direct investors' income amounted to 4 billion Tenge, the largest share among them was obtained through the return of equity, namely dividends (43%), the smallest share was represented by debt instruments (18.3%).[11]

In order to make any conclusion, first it should be noted that the topic of investment in Kazakhstan has gone through a long process of changes and development. After Kazakhstan became an independent state in the country, there were many mistakes and at first, there were a lot of shortcomings and mistakes related to the legislation. For example, the introduction and abolition of the law on foreign investment that was mentioned a little earlier. In addition, guarantees to foreign investors and the concept of an investment dispute have been changed several times, as many other investment laws.

Nevertheless, despite all this, according some statistics which was mentioned above, investments by foreign investors are growing year by year.

References

1. http://egov.kz/cms/ru/law/list/K930001138_
2. http://www.kazakhstanlive.ru/economy/hold/
3. http://kapital.kz/archive/7320/nemeckij-holding-postroit-mashinostroitelnyj-zavod-v-rk.html
4. http://www.baiterek.gov.kz/ru/o-kholdinge
5. http://www.ivolga.kz/?module=news&nid=63
6. http://www.investgazeta.net/praktika/mezhdunarodnyj-konsorcium-kak-forma investirovanija-149907/
7. Battakova J.E. Experience of scientific consortium in the field of medical ecology. Integrated training: state and development directions: materials of the republican scientific-practical conference. - Karaganda: publishing house of KSMU, 2011. - p. 26-30.
8. http://www.nci.kz/ru/content/konsorcialnoe-soglashenie
9. http://ineu.edu.kz/universitet/dostizheniya
10. Private international law (regulations and international treaties). T.3: Ownership in international private law. Almaty: HSP “Adilet”, Research Institute of Private Law of the Kazakh State Law Academy, “Adilet Press”, 1996. pp. 37-561.
11. http://www.nationalbank.kz/
12. http://www.halykfinance.kz/ru/files/get_file/6571/c835a6df8c4faabe1f5b704f800907c0

UDK 658

THE DEVELOPMENT OF MAIN INDICATORS IN INSURANCE INDUSTRY

PELECKIENĖ VALENTINA
Associate Professor, Doctor of Social Sciences (economics)
Vilnius Gediminas technical university,
Faculty of business management,
Department of management,
Saulėtekio av. 11, LT-10223 Vilnius-4, Lithuania

Abstract. The article analyzes insurance industry in three Baltic countries and in Slovenia. Insurance contributes significantly to economic growth by improving the investment climate and promoting efficient mix of activities of economy than would be undertaken in the absence of risk management instruments. Economic growth and wealth are the most important determinants for insurance market growth and penetration. In this article is analyzed the insurance density and penetration in dependence of economic growth in comparison Baltic countries and Slovenia. The findings of the paper show that level of economic growth and demand of insurance services in all states varies between analyzed countries. This reflects the ongoing different impact of globalization on their insurance markets, due to changes in security traditions, appearance of new insurance types and financial literacy of the population.
Keywords: insurance, economic growth, personal income, density, penetration.

Аннотация. В этой статье исследуется влияние глобализации на страховую отрасль. Анализ статистических данных по уровню концентрации показал тенденцию к росту конкуренции между страховыми компаниями исследуемых стран. Страхование вносит значительный вклад в экономический рост стран за счет улучшения инвестиционного климата и содействия эффективному сочетанию деятельности и секторах экономики в отсутствие инструментов управления рисками. С другой стороны, экономический рост и богатство стран являются наиболее важными факторами для роста и проникновения страхового рынка. В этом разделе монографии автор исследует страховую плотность и проникновение в зависимость от экономического роста и глобализации в трех странах Балтии и Словении. Это отражает текущее влияние глобализации на их страховые рынки в связи с изменениями в традициях безопасности, появлением новых видов страхования и финансовой грамотностью населения.
Ключевые слова: страхование, экономический рост, личный доход, плотность, проникновение.

Introduction

The research of conditions for insurance industry in EU countries confirms its importance in defining the main factors for increase and reflecting global trends. Special attention in this paper has been dedicated to the analysis of indicators of living quality and insurance density and penetration as basic indicators of market globalization in three Baltic countries: Lithuania, Latvia, Estonia and the Republic of Slovenia from 2010 to 2015. The subject of this research is an overview and analysis of the relationship between the growth of economy and development of insurance markets in these countries. The main goal of the research is to obtain results of insurance industry conditions comparing some EU countries. In the research were applied methods of analysis and synthesis.

Object of the research: the relationship between economic growth and insurance spending in the Baltic States and Slovenia.

1. Evaluation of insurance conditions in Baltic countries and Slovenia

The dynamics of changes and conditions induced in the economy largely determine the ways in which insurance companies are operating. The special importance of research is reflected by the fact that business operations of insurance companies largely define the growth of economy, which directly influences economic and social development of the country. This issue is strongly emphasized in the case of transitional economies of different European Union countries, since the success of reforms largely depends on the efficiency of the financial sphere and its complementariness within international, global courses. These issues were investigated by several authors, one of them Liedtke Patrick (2007) investigated the connection between the modern courses and trends in the financial market through the prism of insurance activities, with special attention to the ability of insurance companies to adjust themselves to the courses and trends of economy. Dunning pointed out the significance of the content and quality of a country's social capital, its environmental integrity, its policies towards bribery and corruption, its acceptance of the need for transparent and accurate information, and the respect of the business organization for the law, particularly in relation to the enforcement of inter-firm contracts (Dunning, 2005).

Therefore, examining of various insurance markets in the EU countries is interesting from both theoretical and practical point of view. Since 1990 the markets of investigated countries Lithuania, Latvia, Estonia and Slovenia, have been attracting more and more foreign insurance and reinsurance companies, what are the results of the liberalization, de-monopolization and privatization of national insurance markets, economic and political reforms, creation of conditions for the free flow of capital, achievement of economic growth as well as the integration into the European Union in 2004. From Table 1 we can see changes in number of insurance enterprises acting in the reviewed countries:

Table 1

Changes in the number of insurance enterprises, 2005-2014

	Estonia		Lithuania		Latvia		Slovenia	
	2005	2014	2005	2014	2005	2014	2005	2014
1 National enterprises	11	12	24	10	17	7	16	16
2 Branches of third (non-EU/EEA) countries	-	-	-	-	-	-	-	-
1 + 2 Total under national supervision	11	12	24	10	17	7	16	16
3 Branches of EU/EEA countries	4	4	3	14	3	14	2	6
1 + 2 + 3 Total activity in the country	15	16	27	24	20	21	18	22
Branches in EU/EEA countries	-	-	1	4	3	9	-	-

Source: EIOPA-statistical annex-insurance 2005-2014

During the period of 2005-2014 is observed significant decrease of national insurance enterprises in Lithuania from 24 to 10 and in Latvia from 17 to 7. In Estonia and Slovenia, on the contrary: the total number of insurance companies under national supervision increased as in Slovenia was stable. The number of branches in the European Union and European Economic Area (EEA) increased in Lithuania from 1 to 4, in Latvia from 3 to 9. The number of branches from EU and EEA countries was increasing in all countries 3-4 times, except Estonia – 4 branches. Regarding Slovenia, this country has been the most developed country both generally and in the domain of the insurance and reinsurance market. On this market are operating 22 companies, of which 16 are national companies (Goran, 2010). The concentration ratio as gross written

premiums of the largest 3, 5 and 10 companies as a per cent of total written premiums in the domestic sector, is shown in Table 2.

Table 2.

Concentration ratio of life and non-life insurance enterprises, %

		Largest 3,5,10 companies	**2005**	**2010**	**2014**
Estonia	*Life enterprise*	CR-3	87,3%	87,0%	79,7%
		CR-5	100%	100%	100%
		CR-10	100%	100%	100%
	Non-life enterprise	CR-3	82,6%	62,2%	79,0%
		CR-5	97,5%	83,2%	98,0%
		CR-10	100%	98,4%	100%
Lithuania	*Life enterprise*	CR-3	75,0%	64,2%	50,5%
		CR-5	93,7%	88,3%	57,0%
		CR-10	100%	99,3%	-
	Non-life enterprise	CR-3	64,1%	59,0%	46,4%
		CR-5	79,7%	80,7%	46,6%
		CR-10	95,9%	95,3%	-
Latvia	*Life enterprise*	CR-3	80,0	98,3	100
		CR-5	100	100	-
		CR-10	-	-	-
	Non-life enterprise	CR-3	54,2	73,6	90,0%
		CR-5	71,8	86,4	100%
		CR-10	99,2	100	-
Slovenia	*Life enterprise*	CR-3	71,5%	67,7%	59,8%
		CR-5	84,7%	81,4%	77,9%
		CR-10	-	99,3%	99,2%
	Non-life enterprise	CR-3	79,1%	69,9%	66,4%
		CR-5	96,1%	88,2%	86,8%
		CR-10	99,90%	99,8%	99,8%

Source: EIOPA-statistical annex-insurance, 2005-2014

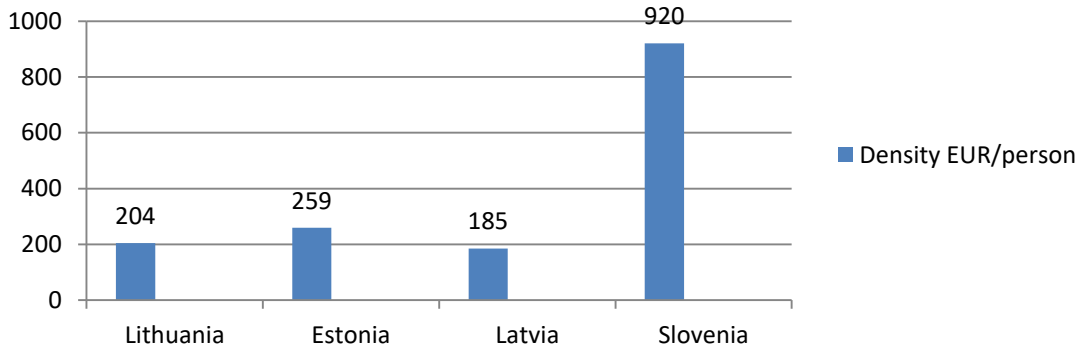
The statistical data represented in Table 2, allow to compare the concentration levels of each investigated country. Analysis of statistic data showed, that the insurance market is highly concentrated in Latvia, where top three insurers had 100% of life insurance market and 90% of non-life in 2014 (AAS "Balta", AAS "Baltikums", AAS "Gjensidige Baltic"). In Estonia: the top three insurers are holding 79,7% of the life insurance market share (Compensa Life, Vienna Insurance Group SE, Mandatum Life Insurance) and 79% (AAS Gjensidige Baltic Eesti filiaal, AS Inges Kindlustus, ERGO Insurance SE) of non-life in 2014 (International Insurance Fact Book, 2016). Concentration of insurance market in Lithuania and Slovenia in comparison with Latvia and Estonia is substantially lower: in Lithuania 50, 5% of life insurance market share belong for three companies and in non-life – 46,4% in 2014. In Slovenia - subsequently: 59, 8% and 66, 4% in life and non-life insurance markets. Concentration level of life insurance market among 3 largest companies in all countries during the researched period 2005-2014 was decreasing, except in Latvia, where this indicator increased from 80% in 2005 to 100% in 2014 and in non-life market from 54,2% to 90%. This reflects the dissimilar growth of competition level between insurance companies. In Lithuania in life insurance market the main players are Swedbank, SEB gyvybes, Aviva Lietuva, Ergo Lietuva gyvybes, Compensa Life Vienna. In non-life insurance market there were Lietuvos Draudimas, BTA, PZU Lietuva, Ergo, Gjensidige Baltic (International Insurance Fact Book, 2016). In Slovenia there are five leading non-life insurance companies (Triglav, Vzajemna,

Adriatic Slovenica, Maribor, Triglav Health) which had 99,8% of non-life insurance market and five companies (Triglav, Modra, Maribor, Adriatic, Slovenica) were holding 99,25% of life insurance market (International Insurance Fact Book, 2016).

Economic growth means an increase in real Gross domestic product (GDP), which is a measure for the economic activity. It is defined as the value of all goods and services produced less the value of any goods or services used in their creation. The euro area real GDP in the first quarter of 2016 increased by 0,6% quarter-on-quarter, which is a much better result than predicted. As a result, in the first quarter of 2016 year, GDP was 1,7% higher than a year ago **and** has finally exceeded the pre-crisis level.

GDP per capita was growing in all Baltic countries in period of 2004-2015 year, as in Slovenia this indicator slightly dropped. The global economic and financial crisis has affected the economic development of all the EU countries. In 2009, all the EU countries' groups reported decline in real GDP per capita. Among Baltic countries the highest GDP per capita was in Estonia, second result was in Lithuania and the lowest in Latvia. After expansion estimated at 2,9% in 2014, faster export increases as EU markets pick up gradually, and the impact of lower interest rates, as they move into line with the rest of the Eurozone will help to lift Lithuania's growth to about 3,6% in 2015. In 2016 - 2018, the expected growth will be 4, 5% - 5% a year (Swedbank, 2016). For assessment of the development level of the insurance market the most frequently are used such indicators as the insurance penetration rate in the economy and insurance density.

Insurance density is used as an indicator for the development of insurance within a country and is calculated as ratio of total insurance premiums to whole population of a given country (Nagy, 2012).



1 Figure. Insurance density, EUR/person
Source: *Eurostat data*

Penetration rate indicates the level of development of insurance sector in a country. The penetration rate of insurance in the economy is a synthetic indicator which shows the contribution of the insurance sector to the gross domestic product (GDP) and is calculated as the ratio between the amount of direct total insurance premiums and gross domestic product. Insurance penetration is a commonly recognized indicator of insurance activity. The 1 Figure and Table 3 above show, that insurance density as ratio of total premiums to whole population of a given country are significant differences between Baltic countries and Slovenia: Slovenia with almost similar population has 5, 1% insurance penetration level, while the average penetration and density in the EU countries of Central and Eastern European region was 2, 6 % and 334 euros in 2014.

Table 3.

Population and Insurance penetration in 2014, %

Countries	Population, million	Penetration, %
Lithuania (LT)	2,921	1,6
Latvia (LV)	1,986	1,5
Estonia (EE)	1,300	1,7
Slovenia (SI)	2,060	5,1

Source: authors' calculations based on Eurostat data

Analysis of the evolution of insurance penetration of separate country: in 2014 year Slovenia had the highest insurance penetration level (5,1%) in comparison with Baltic countries, where this indicator varied from 1,5 to 1,7. However their initial conditions in 2010 year were quite different: if insurance penetration in Lithuania was only 1%, therefore in Slovenia – 4,4%, in Latvia - 2%, in Estonia - 1,7%. During the investigated period from 2000 to 2014 year this indicator tended to grow till 2009 year: to 5, 9% in Slovenia, to 2, 6% in Estonia, to 1, 7% in Latvia and Lithuania. However, due to the global financial crisis affect decreased to 1,6% in Lithuania, 1,5% in Latvia, 1,7% in Estonia and 5,1% in Slovenia in 2014. This reflects the ongoing varieties in their insurance markets, due to changes in traditions, appearance of new insurance types and financial literacy of the population.

Conclusion

1. Concentration of insurance market in Lithuania and Slovenia in comparison with Latvia and Estonia is substantially lower: in Lithuania 50, 5% of life insurance market share belong for three companies and in non-life – 46,4% in 2014.
2. insurance density as ratio of total premiums to whole population of a given country are significant differences between Baltic countries and Slovenia: Slovenia with almost similar population has 5, 1% insurance penetration level, while the average penetration and density in the EU countries of Central and Eastern European region was 2, 6 % and 334 euros in 2014.
3. Differences of main indicators between EU Member States of insurance markets is the result of countries habits, appearance of new insurance types and financial literacy of the population, which are changing under the influence of economic growth.

Referencies

1. Dunning J., H. 2005. *Making Globalization Good: the Moral Challenges of Global Capitalism*. Oxford University Press. Revised edition. pp. 400.
2. EIOPA Financial Stability Report (December 2013): ECB (2015) Press Release: ECB announces expanded asset purchase programme. Available at: http://www.ecb.europa.eu/
3. Liedtke, P. M. 2007. What's Insurance to a Modern Economy? *The Geneva Papers,(32*) pp. 211-221.
4. Nagy, C. M. 2012. Size insurance density at European Union level. 2nd International National Associations, members of BIPAR (February, 2010).
5. Insurance Europe 2015–2016, Annual Report. [Online]. Available: http://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/Annual%20Report%202015-2016.pdf .
6. Swedbank Annual report, 2016. Available : https://www.swedbank.com/idc/groups/public

UDK 658

ANALYSIS ON INJURY COMPENSATION AMONG EU MEMBER STATES

PELECKIENĖ VALENTINA
Associate Professor, Doctor of Social Sciences (economics)
Vilnius Gediminas technical university,
Faculty of business management,
Department of management,
Saulėtekio av. 11, LT-10223 Vilnius-4, Lithuania

Abstract. European roads are still far from safe – in 2009, 35 000 people died in traffic accidents and over 1.7 million were injured. The EU has made impressive progress over the past decades. However, the progress rate has lately slowed down. After two years of stagnation (2014 and 2015), the number of road fatalities was reduced by 2% in 2016, and by another 2% in 2017. Therefore exist the different levels of compensations for people suffered in the road traffic accidents. It can be stated that compensation levels in each Member State depend on the nature and degree of the injury or loss.
Keywords: traffic accidents, fatalities, compensation, bodily injury, property damage.
Аннотация. Европейские дороги по-прежнему далеки от безопасности - в 2009 году в результате дорожно-транспортных происшествий погибло 35 000 человек, а более 1,7 миллиона получили ранения. За последнее десятилетие ЕС добился впечатляющего прогресса. Тем не менее, скорость прогресса в последнее время замедлилась. После двух лет стагнации (2014 и 2015 гг.) число погибших на дорогах сократилось на 2% в 2016 году и еще на 2% в 2017 году. Поэтому существуют различные уровни компенсаций для людей, пострадавших в результате дорожно-транспортных происшествий. Можно сказать, что уровни компенсации в каждом государстве-члене зависят от характера и степени ущерба или потери.
Ключевые слова: дорожно-транспортные происшествия, смертельные случаи, компенсация, телесные повреждения, материальный ущерб.

Introduction. Lithuania had transposed into national legislation EU directives relating to insurance against civil liability in respect of the use of motor vehicles since 2004. Nevertheless, the rules relating to compensation are not harmonized still, and diversity of legislation in the Member States can cause a risk of legal insecurity for EU citizens who become victims of road accidents in a Member State other than their own. The aim of the article is to review the compensation levels of victims in cross-border road traffic accidents in EU countries and to compare the position of Lithuania with other EU countries, to discuss proposals given by experts from EU countries.

The people of European Union (EU) can freely move within this territory according to the principles of freedom of movement. The European Commission wants to see a greater emphasis on Intelligent Transport Systems, which can help deliver efficient mobility to people and goods, while minimizing negative effects on health, nature, the economy and quality of life. The number of fatalities on the roads of the EU has fallen by 35% between 2001 and 2009, but the target of halving road victims 50% by the end of 2010 has not been met (*European Transport Forum, 2011).* 25 300 people lost their lives on EU roads in 2017, which is 300 fewer than in 2016 (-2%) and 6 200 fewer than in 2010 (-20%). This means that the EU is now in a good position for reaching the strategic target of halving road deaths between 2010 and 2020. The 17% decrease since 2010 means that some 9000 lives have been saved.

The Green Card System with the help of mandatory insurance of civil liability facilitates the free movement of the vehicles over borders and protects the interests of the victims. But the rules relating to civil liability, limitation periods and compensation of damage still are not harmonized between EU countries. So the conditions when the levels of compensations for property damage and body injury vary too much from one Member State to another can make obstacles to the enjoyment of the free movement of people and cause a risk of legal insecurity. The aim of this article is to estimate the place of Lithuania among EU countries by the compensation level of victims in cross-border road traffic accidents and to foresee measures for improvement of victim's compensations. For this purpose legal and empirical research was done comparing the requirements of the Law on Compulsory Motor Third Party Liability Insurance of the Republic of Lithuania with legislation of other Member States in relation of compensations of losses for victims. Beside this, information from Motor Insurer's Bureau of the Republic of Lithuania and Insurance Supervisory Commission of Lithuania was used. Differences of compensations of losses among EU countries were considered using statistical data from study (the "Study") report "Compensation of victims of cross-border road traffic accidents in the EU: comparison of national practices, analysis of problems and evaluation of options for improving the position of cross-border victims" (Albert 2009).

1. Overview of Compensation amounts for property damage and bodily injury

Analysis of statistical data in above mentioned sources indicates that in the Member States for which information was available, the number of road accidents involving non-residents is significant. However, it is important to note that non-residents who are involved in the road traffic accidents often are: tourists, cross-border commuters, cross-border workers.

One of the main outcomes of article is, summarising the proposals of the experts from many EU countries, the need to create common guidelines for calculation of loss, which will facilitate the victim's fortune.

The Green Card System plays important role in ensuring that road traffic accident victims were provided with adequate compensation. The Green Card system is a scheme for cooperation between the countries of Europe and is extended to certain countries outside Europe. The Green Card is a motor third party liability insurance policy valid in 45 different countries. It is liability insurance on the ground of which the loss caused by the vehicle of the insured is indemnified to the injured person in compliance with the rules of the country where the accident took place. This system was implemented when road traffic became heavier in order to control the movement of vehicles across borders. The main it's objectives are:

1) to facilitate the movement of vehicles across international borders by the use of an internationally acceptable document proving the existence of insurance (the Green Card or International Insurance Card);

2) to ensure that victims of foreign registered vehicles are not disadvantaged.

Lithuanian Bureau was accepted as a member of the Green Card system on the 30th May, 2003. This membership came into effect on the 15th October, 2003. Vehicles used in the territory of the Republic of Lithuania must be covered by compulsory insurance against civil liability of users of motor vehicles. A vehicle normally based in the territory of the Republic of Lithuania must be covered by compulsory insurance against civil liability of users of motor vehicles for as long as the vehicle is registered.

A single road accident means an accident occurring for the same cause, even if more than one injured third party have claims in respect of such road accident**. Claims handling** is performed by insurance companies – members of the Bureau. The insurer must pay the compensation for damage not later than within 30 days after the date on which all the necessary information for claim handling was received. The system ensures that people obtain the right information when involved in road traffic accidents abroad. The Green Card system has a double function:

1) to ensure that Third Party victims of road traffic accidents do not suffer because injuries or damage sustained by them were caused by a visiting motorist rather than a motorist resident in the same country;

2) to avoid the need for motorists to obtain insurance cover at the borders of each country they visit. So they know where to find help from the local representatives in the country they are visiting in case of an accident.

Now, as all EU Member States have compulsory third party liability insurance, in some Member States compensation levels for personal injury and property damage may seem low comparing with others. That is because in some Member States, national social and health care services are highly developed and compensate for victims of road accidents most of their losses. As in majority of EU countries, there is no clear definition of the concept of „damage", so the courts play an important role in the recognition of injuries and the level of compensation of loss. There is a basic meaning of „damage" common to all European jurisdictions: „damage" is the negative difference between the situation in which the victim would have been had the accident had not occurred and the circumstances after the event (Albert 2009).

It is a main point of convergence for all Member States that such a difference may be both economic and non-economic. Member States have fully accepted that non-economic losses are recoverable.

Table 1 illustrates the different levels of minimum compensation amounts of civil liability insurance for property damage and bodily injury between Member States. Some Member States provide the highest levels of compensation for certain injuries (Belgium, Spain) while the others have the lowest compensations (Greece). Statistics given in Table 5 shows that from one side 6 countries have unlimited amount of bodily injury compensation per accident (Belgium, France, Finland, United Kingdom, Ireland, Luxembourg) with high level of compensation for property damage (Spain) and from other side in Greece there is 500 EUR per person for bodily injury. Lithuania is among 8 countries (Lithuania, Latvia, Estonia, Malta, Poland, Romania, Slovak Republic, Italy) with the minimum required level of civil liability insurance coverage among EU Member States. According to the Law on Compulsory Motor Third Party Liability Insurance of the Republic of Lithuania, till 10th June 2012 the amount of cover is: for personal injury – 2 500 000 EUR per single road accident and for damage to property – 500 000 EUR per single road accident.

Table 1.

Minimum amount of civil liability insurance coverage in EU countries

Country	Bodily injury, EUR per person/per accident		Property damage, EUR per person/per accident	
Austria		5 000 000		1 000 000
Belgium		Unlimited	100 000 000	
Bulgaria		2 545 000	509 000	
Cyprus		30 000 000		1 000 000
Czech Republic	1 417 000	-		1 417 000
Germany		7 500 000		1 000 000
Denmark		13 964 000		2 819 000
Spain		70 000 000		15 000 000
Lithuania, Latvia, Estonia, Malta, Poland, Romania, Slovak Republic, Italy		2 500 000		500 000
France		Unlimited		1 000 000
Finland		Unlimited		3 300 000
United Kingdom		Unlimited		1 197 000
Greece	500 000	-		500 000
Hungary		5 286 000		1 762 000
Ireland		Unlimited		1 000 000
Luxembourg		Unlimited		Unlimited
Netherlands		5 000 000		1 000 000
Portugal		2 500 000		750 000
Sweden	Global amount of 32 636 000 EUR per accident			
Slovenia		3 700 000		750 000

(Source: Motor Insurer's Bureau of the Republic of Lithuania 2010)

According statistics of the above mentioned Study about the different levels of compensations it can be stated that compensation levels in each Member State depend on the nature and degree of the injury or loss. Notably, not all types of loss are recognized by all Member States. Some Member States include different types of loss under the same heading. Differences exist in the amounts of compensation because of divergence in living standards among EU Member States (Albert, 2009). These differences in compensation level leads to distortions and uncertainty of visitors within the EU. Transport Commissioner of European Transport Forum (2010) emphasized that foreign drivers make up around 5% of the traffic on the average road, but commit 15% of speeding offences – thus making them three times more to commit a traffic offense than a resident driver, since they could escape penalties upon returning to their home country. In countries where transit and tourism are high, like France, speeding offences committed by non-residents can reach 25% of the total number of offences and go up to 40–50% during very busy periods of the year. It is a remarkable gap in EU law, despite the internal market and half a century of integration: Europeans who speed, or burn red lights can dodge penalties if the offense occurs outside the member state where their vehicle is registered. Plans to enforce road safety offences across the European Union have been agreed by Transport Ministers and now the new draft of EU directive is discussed.

According to the "Study" in Lithuania an indicator which shows road traffic accidents in which a cross-border dimension is involved goes up to 1 percent in comparison with 12 percent for Estonia, 9 percent for Germany, 13 percent for Latvia, 21 percent for Luxembourg and 22 percent for Spain (Albert 2009). In Lithuania in case of personal injury, the size of damage shall include all of the damage sustained by a natural person. The damages shall comprise the losses of income that the injured person would have received had he not sustained bodily harm, and the expenses related with the rehabilitation of health (medical treatment costs, expenses incurred for additional nourishment, medicines, prosthetics, care of the injured person, acquisition of specialised transport means, retraining costs and other expenses necessary for the rehabilitation of health). Damage to person shall be assessed by the responsible insurer or, in the cases referred to in Article 17 of the Law on Compulsory Motor Third Party Liability Insurance of the Republic of Lithuania (the Law), by the Bureau on the basis of documents and information which prove the circumstances, fact and size of the damage as well as on the basis of medical examination reports. On the basis of the conclusions reached by institutions or establishments entitled to assess the damage to health, the responsible insurer or the Bureau shall have the right to send the injured third party for medical examination and shall be obliged to compensate for examination expenses.

Analysis of information from the "Study" (Albert, 2009) showed that:

- in the Netherlands, the Law forecasts compensation for the victim's loss of earnings: an injured person's pecuniary losses after an accident must be in line with those which could reasonably have been envisaged had the accident not occurred.

The basis of compensation is the injured person's net income on the date of the accident;

- in Finland, the calculation of compensation is also based on the loss of future earnings;

- in Latvia and Hungary in cases of permanent inability to work, loss of income is compensated for by deducting all pensions received from the public funds from their average incomes;

- in Estonia, as a basis for compensation calculation, according to the Law of compulsory Third Party Liability, is used the average income of the last 12 months. There are no actual sums or calculation formulas: income is compensated based on evidence provided by doctors who are able to specify how long a period of disability lasted or the extent of permanent;

- in Portugal the accident's compensation is represented by a capital lump sum which takes into consideration future losses a victim may suffer and the degree of disability;

The Danish system when assessing a victim's permanent disability, it is necessary to obtain expert opinion on the degree of reduced earning capacity from the National Board of Industrial Injuries. This calculation of damages for permanent incapacity to work is based on three factors: the percentage of loss of earning capacity, annual income, and a capital factor (depending on the age of the person). This calculation does not take into consideration other sources of earnings, such as disability pensions.

2. Analysis of compensation level on funeral expenses

In Lithuania the damages incurred by loss of life shall include funeral expenses and other related expenses as well as expenses related to loss of a breadwinner. Persons entitled to compensation for damage caused by loss of a breadwinner shall be compensated for that portion of the deceased person's income, which they received or were entitled to receive when the deceased person was alive. Persons who were maintained by a breadwinner or at the time of his death were entitled to such maintenance (minor children, spouses, parents incapable of work or other actual dependants incapable of work), also the children of the deceased born after his death shall have the right to compensation for damage.

Summarising data of the "Study" (Albert 2009) it can be stated that funeral expenses are reimbursed to the victim's relatives in all Member States except Italy. Nevertheless, it should be noted that in some Member States (in Spain for example), funeral expenses are not covered if the accident is exclusively the fault of the victim. Amounts of compensation vary from one Member State to another. In most Member States, all expenses are covered if reasonable. For instance, in Bulgaria, funeral expenses are compensated at 5000 Euros by third party insurance. In Denmark, funeral expenses are compensated up to 3000 Euros.

In Estonia funeral expenses shall be compensated in an amount that is not less than eight average minimum monthly wages. If the sum of the actual funeral expenses is greater, the actual expended and reasonable expenses certified by documentation shall be compensated.

In Latvia, funeral expenses are compensated up to eight times minimum wages by third party insurance 2049 Euros.

In Slovakia, funeral expenses include the costs of the funeral service and cremation, cemetery fees, the price of the gravestone and expenses for maintenance of the tomb. They are compensated up to an amount of 1784 Euros. Travel expenses and the cost of a sable (funeral robe) are also compensated up to an amount of 1784 Euros.

In Sweden funeral expenses are covered under the heading of "compensation in the event of death". It has to be noted that, here, funeral expenses are based on a large number of types of costs. Swedish law takes into account special funeral expenses for the visiting victims, and funeral expenses must be reasonable and based on customs and the victim's religion (Albert 2009). Compensation is paid for normal burial and gravestone costs. Also reasonable compensation may be considered for immediate family's travelling costs. These issues are represented in the Table 2 below.

Table 2.

Compensation level of funeral expenses, EUR

Country	Compensation of funeral expenses, EUR
Italy	- are not covered
Spain	- are not covered if the accident is exclusively the fault of the victim
Bulgaria	5000
Denmark	3000
Latvia	2049
Slovakia	1784
Estonia	~ 8 average min monthly wages
Sweden	- are covered all expenses

(Source: the Study (Albert 2009)

In Lithuania, according the article 2 of the "Law", non-pecuniary losses include a person's suffering, emotional distress, inconvenience, mental shock, emotional depression, humiliation, deterioration of reputation, diminution of possibilities to associate with others, as well as physical pain, aesthetic damage and bodily harm.

In general the different compensation systems in the EU allow recovery for physical injuries. Where victims have been physically injured, they may obtain compensation for that physical injury, and additional damages for pain, suffering and mental anguish resulting from that physical injury (Albert 2009). However in cases where victim has not been physically injured, the different systems do not usually allow recovery of damages for suffering, mental anguish, stress, anxiety or other nervous conditions. All European countries support the idea that damages for non-economic losses are recoverable. Such recovery is a main characteristic of European redress systems for personal injury victims.

But most jurisdictions still impose some restrictions on compensation for non-economic loss, especially in relation to secondary victims (Table 3).

Table 3.

The compensation of non-economic losses

Country groups	Approach to non- economic compensation	Limitations
I. France, Belgium and Luxembourg	Liberal	No general limitations on recovery of non-economic damages apply
II. Germany, Italy, Austria, Denmark, England and Wales, Finland, Ireland, the Netherlands, Portugal and Sweden).	Extensive	More restrictive approach, e.g. by imposing limitations on recovery in some areas of liability or by establishing special requirements

(Source: the Study (Albert 2009)

The distinction between these two groups of countries is narrowing in the last years. II group's countries, with the exception of Denmark and Finland, now are moving towards a liberal approach in the compensation of non-economic losses. If in Finland, Austria, Denmark, Belgium, etc. (Albert 2009), there is no clear distinction between "pain and suffering" and "physical damage", thus in Ireland, non-pecuniary losses cover physical pain and suffering, nervous shock, mental distress, loss of faculty, disfigurement, inconvenience and discomfort, and loss of enjoyment of life. So compensation is awarded by the court on the basis of what appears fair and reasonable in each case.

Conclusions

1. Implementation of ambitious EU target of halving the number of road deaths between 2010 and 2020 can be challenging.
2. Analysis of statistics show that exist the different levels of compensations for people suffered in road traffic accidents. It can be stated that compensation levels in each Member State depend on the nature and degree of the injury or loss.
3. The number of road fatalities per million inhabitants (67) is above the EU average (49), as Latvia managed to bring the number of fatalities on its roads to 70 per million inhabitants, with an impressive 38% decrease from 2010. However, its road safety performance still needs improvement towards the EU average (49). Estonia has made impressive progress in improving its road safety score. Whereas in 2016 the number of road fatalities was still above EU average, it reached 36 deaths per million inhabitants in 2017, the sixth best result EU-wide.
4. The Valletta Declaration on Road Safety, endorsed at a Ministerial Conference in March 2017 and adopted as Council Conclusions, marks far-reaching commitments by Member States, particularly on serious injuries with a new reduction target of 50% between 2020 and 2030.

References

1. European Transport Forum, 2011. *Available in internet https://www.unece.org/trans/events/2011/itf2011.html*
2. Policy orientations on road safety 2011-2020. “Towards a European road safety area”. Available in internet: https://ec.europa.eu/transport/road_safety/sites/roadsafety/files/pdf/road_safety_citizen/road_safety_citizen_100924_en.pdf
3. Albert, J. 2009. Study “*Compensation of victims of cross-border road traffic accidents in the EU: comparison of national practices, analysis of problems and evaluation of options for improving the position of cross-border victims*” Report, European Commission, viewed 25 December 2010.
4. Road Traffic Safety, 2018 UNECE. *Available in internet: https://www.unece.org/publications/oes/welcome.html*

УДК 658

BUSINESS NEGOTIATIONS: LOGICAL PROOF AND ARGUMENTATION

PELECKIS KĘSTUTIS
Professor, Doctor of Social Sciences (economics)
Vilnius Gediminas technical university,
Faculty of business management,
Department of Business Technologies and Entrepreneurship,
Saulėtekio av. 11, LT-10223 Vilnius-4, Lithuania

Abstract. Business negotiations involve at least two sides seeking for a common goal and understanding. In one way or the other, each negotiator has to justify their position and convince their opponent. Although communication forms and channels in this century have been evolving very rapidly, eye-to-eye conversations and immediate negotiations don't lose their positions. The most important negotiating agreements and going face-to-face will remain as relevant in the future as they are now.
Keywords: communication, business negotiations, logical proof, argumentation.

Аннотация. В деловых переговорах участвуют как минимум две стороны, стремящиеся к достижению общей цели и понимания. Так или иначе, каждый переговорщик должен оправдать свое положение и убедить своего противника. Хотя формы коммуникации и каналы развивались очень быстро, деловые беседы и переговоры "tete a tete", «с глазу на глаз» не теряют своих позиций. Самые важные соглашения о переговорах и живая встреча будут оставаться актуальными и в будущем.
Ключевые слова: коммуникация, деловые переговоры, логическое доказательство, аргументация.

Knowing the opponent's persuading by his logical evidence and arguments, we can say that bargaining in business negotiations should be accurate, precise, specific, logical. Any logical errors of the negotiators are violations of one or the other requirements of the Logic law, that is the Law of Identity (Latin *Identitas*), the Law of Contradiction (Latin *Contradictionis*), the Third is not given Law (Latin *Tertium non Datura*), the Law of Sufficient Ground (Latin *Rationis Sufficient*) or otherwise.

The Law of Identity requires that in business conversations or in negotiations the thought, the statement, the notion expressed by chatter or the opponent during the entire conversation or negotiating period would mean the same. Formally, this law can be expressed by the formula: A = A. If you said in negotiations that you are selling complete set of services (a + b + c) as a unit and can't be other options, so any other your manipulation combinations of services (a + b, a + c, b + c) - already conflict with Identity law.

In accordance with Law of Identity it is important that both sides of business talks or negotiations would have the same understanding of the thesis. Also submitted statement must be unique, not ambiguous or not defined. It seems that it is very simple requirement but not always it succeeds to express an idea on adequate language structure.

Frequently are occurring errors in business talks and negotiations, which arise from ambiguity of words and phrases. These errors are divided into 3 groups:

- Equivocal (Latin *aequivocus* - ambiguous) errors (due to multiple meanings of words). They are occurring when in conversation or business negotiations ambiguous words are used for one or another value, assuming that it is presented clearly;
- Logomachy (logo + gr. *machia* - fight) errors (due to lack of commonality of topics for conversation,

jumping from topic to topic);

- Amphibology (gr. *amphibolia* - ambivalence, ambiguity) errors (ambiguity resulting intonation, sentence structure, punctuation errors).

The Law of Contradiction (formed by Aristotle) argues that two conflicting statements - a statement and its denial - cannot be true at the same time (is not true that A and non-A at the same time are correct). If the thesis is considered to be true, then the antithesis acquires significance of lies. An example: If the thesis is: "This is an honest businessman," it is the antithesis – "This businessman is dishonest "- a lie.

The Law of Contradiction has a very important significance in business talks and negotiations. Consciously using it is possible to detect and eliminate the contradictions of claims, critically evaluate claims and inaccuracy of behavior and incoherence. Law of Contradiction is commonly used when you need to prove something: if it is established that one of the most controversial statements is correct so the other statement is incorrect. Determination of controversy of the chatter, the opponent claims is one of the strongest arguments in defense of their position. If in business conversations, negotiations are not violations of the Law of Contradiction - that means that the other speakers, negotiators statements and thoughts are assured in any way logical link between statements.

The Third is not given Law argue that from the two conflicting statements one must be correct. Its essence is as follows: available or as stated, or as describes his denial - there is no a third possibility. Formally, it is expressed by the formula: true A or not A. If the statement: "Our enterprise is competitive in Lithuania" is correct, so the statement: "Our company is not competitive in Lithuania" is wrong.

The Third is not given Law is important in business talks, negotiations, because it requires a certain consistency in facts and demand to avoid contradictions in statements. From this Law arises a requirement for business talks, negotiations: it is not allowed not to recognize one of the conflicting claims and to search for the third among them. If one of the following statements is recognized as correct, so contrary to his assertion it is necessary to recognize a wrong one and do not try to look for a third option that does not exist, because it cannot be.

Law of Sufficient Ground says: "The claim is correct, if it is sufficiently reasoned. To prove correctness of claim "Sufficient reason" might be another idea or any claim. Why it is said "sufficient reason" and not "ground"? Because for reasoning of the claim can be found innumerable amount of grounds. However, only some of them can be considered to be sufficient, of course, if the same statement is correct. No one ground will be insufficient if the claim itself is false. Let us take sophists who are trying to prove obviously false claims. Trying to justify their own statement they provide the basis which is not sufficient. Basis is sufficient when it proves the correctness of the statement.

Implementation of Law of Sufficient Ground in business conversations, negotiations requires that each expressed attitude, the statement must be sufficiently justified. Paying proper attention to validity of the opinion, we can distinguish the correct statement from the incorrect, false. In argumentation process in expressing and disclosure of logical relations induction and deduction have highly importance. Induction - is a method of reasoning, when summarizing separate partial statements some conclusion are done. Deductive reasoning - contrary than induction - is method of reasoning when from general statements are made narrower conclusion useful for partial, particular cases. So, in induction - conclusions are derived going from the partial to the total, and in deductive reasoning on the contrary. Induction - can be complete and imperfect. Complete induction provides the conclusion which is done after examination of all possible individual situations. However, this is usually impossible.

Therefore, imperfect induction is used. For example, public surveys – there is interviewed only a certain part of society, and the conclusions are made about the whole society. Imperfect induction are of 3 types:

1. Simple monitoring (if all observed facts support the conclusion – so it is summarized that it is typical for everyone in that kind of facts);
2. Fact selection (when are discarded random facts that can't be attributed to the findings);
3. Scientific induction (will not be touched because it is not the object of this work).

During the negotiations, business talks there are always applicable simple observation and selection of facts induction methods. However, the usage of the method on facts selection often in business talks are per-

formed by some manipulations - useless facts, figures, data suppressed. Sometimes can be made and summarized irrelevant facts aiming the agreement in the negotiations. Therefore, the facts, the statements must be checked in one of five ways:

1. Determine if the correct facts or claim form the basis for aggregation, findings. Sometimes inaccurate facts, figures, statements can make highly doubtful and of aggregation and the same recipient or opponent.
2. To examine whether the claim has a connection with the conclusion. Let's say that a brand of wood lacquer is less expensive than lacquers B, C, D. It seems that it can be concluded that the best interest to buy a brand of varnish. However, such a conclusion would be wrong, because is not detailed lacquers B, C, D performance ratio. A lacquer is defined only in terms of price. Better lacquers B, C, D quality makes them more useful for lacquer A. This is a typical inductive reasoning error.
3. Determine whether enough is given the information, examples, facts. To solve this problem, it is necessary to take into account not only the number of facts but also into the sample which aims to ensure representativeness. For example, if you investigate cases of incompetence only of 2 businessmen it follows that all the Lithuanian businessmen are incompetent will be wrong. In Lithuania there are hundreds of thousands entrepreneurs. Therefore, several cases of malpractice can't provide a basis for such a finding.
4. Determine if the selected examples, cases, the facts are typical. This method is closely related to the previous method, because the number of samples depends on how much they are representative.
5. Determine whether there are negative examples, to which should be paid attention. The negative example is an example that does not feed into the conclusions. This is an exception to the rule.

If the speaker's opponent is aware of such negative examples he alone can deny the arguments. In business conversations and negotiations is essential such option of induction as reasoning on causation. Causation – that is interdependence between two or more events, when one phenomenon (reason) is the base to occur to another (the result). For example: prices of oil went up - it means that will become more expensive gasoline, diesel fuel.

In any case of dispute, the causal logical connection should be checked in accordance with the following rules:

1. Can occur perceived phenomenon, when not available the presumed reason? If the answer is - yes, it can't be said that before the consequence going phenomenon is the only reason for the consequences. In this case, it can be said that either there is no connection between the two phenomena, or is another possible cause.
2. Does happen that there are no consequences when the reason is obvious? If the answer is - yes, it can't be said that this seems to be the only possible cause. Or there is no connection between these events, either it is another possible consequence.
3. Is there a relationship between implicit and perceived cause of the phenomenon is not accidental, but conceived as causal because of the events following each other in time and space. An example: it is argued that limiting alcohol and beer advertising in the media significantly decreased alcohol consumption. But there at the same time was increased the excise on alcoholic beverages. As a result their price increased. So decline in the purchase of alcohol outlets may be affected by the increase of illegal homemade vodka production volumes, consumption of contraband alcohol, growth of surrogates volume.
4. Are there other possible causes? Sometimes we are interested in the cause may seem more important than the real main cause.
5. Are there other potential consequences? Cause-effect reasoning is oriented to the future, because of changing reasons, conclusions are drawn about the possible consequences in the future. However, in most cases no one is taking to check the validity of such predictions and evaluation of other effects.

The arguments will be logical and form the basis logically to prove and justify the position if they comply with the following requirements:

1. The arguments can be considered only those statements that are accurate or nobody doubts them;
2. The arguments will be proven independently regardless of the thesis (they must have self-validity);
3. The arguments must be consistent;
4. The arguments must be sufficient.

UDK 658

BUSINESS NEGOTIATIONS: SOURCES OF PERSUASIVE IMPACT ON TO THE OPPONENT

PELECKIS KĘSTUTIS
Professor, Doctor of Social Sciences (economics)
Vilnius Gediminas technical university,
Faculty of business management,
Department of Business Technologies and Entrepreneurship,
Saulėtekio av. 11, LT-10223 Vilnius-4, Lithuania

Abstract. Business meetings or negotiations can be easy or tense and you may be able to negotiate or deal with particular problems easily or fail altogether. The success of business meetings and negotiations depends on communication efficiency, understanding the psychology of the other person or negotiating partner and the interests of the organization he or she is representing. To do this well, one needs to assimilate the basics of communication, be able to read verbal and non-verbal communication signs and expressions, as well as to have a system to prepare for interviews and negotiations to be able to provide and receive information to substantiate one's positions, respond to comments and neutralize them, also, understand and resist manipulations and to know how to complete the negotiations appropriately.
Keywords: communication, business negotiations, bargaining, persuasion.

Аннотация. Деловые встречи или переговоры могут быть легкими или напряженными, и вы можете легко или легко решать или решать конкретные проблемы или вообще отказываться. Успех деловых встреч и переговоров зависит от эффективности коммуникации, понимания психологии другого человека или партнера по переговорам и интересов организации, которую он представляет. Чтобы сделать это хорошо, нужно ассимилировать основы коммуникации, уметь читать словесные и невербальные знаки и выражения, а также иметь систему подготовки к интервью и переговорам, чтобы иметь возможность предоставлять и получать информацию для обосновывать свои позиции, отвечать на комментарии и нейтрализовать их, а также понимать и противостоять манипуляциям и знать, как правильно завершить переговоры.
Ключевые слова: коммуникация, деловые переговоры, переговоры, убеждение.

The negotiating parties are trying to convince each other in the correctness of their views, positions in business negotiations. For this purpose, using a variety of tools starting from logic diagrams and finishing with various appeals, speculation, sophistries (Estrada 2010; King 2010; Zarefsky 2006, 2008a, 2008b, 2011; Wetlaufer 2005). Rhetoric extending from Aristotle, is "not only as the word art to persuade, but also as structured science of persuasive speech with its own structure, definition, terminology, categories, rules" (R. Koženiauskienė, 2009, p.11). Persuasive speaking is very important competence of the negotiator. Nothing can replace the persuasion of a live word by the negotiator. Only directly negotiating, submitting evidence, arguments, counter-arguments, polemicizing, negotiators can move quickly towards the joint target of the agreement (Andersen 2001; Eckhouse 1999; Hallahan 1999; Maaravi *et al*. 2011; Tindale 2004; Ulbert *et al*. 2004). If in the rhetoric of Aristotle communication act was a one-way, so the modern rhetoric says that there are no passive sides in the act of communication - and the speaker and the listener are playing an active role (Arvanitis, Karampatzos 2011).

Table.

Characterization of definition content on persuasive impact sources

Source of persuasive impact on the opponent	Characterization of definition content on persuasive impact source
1. Logos	Logos is designed that speaker with accurate and clear words can convince listeners, affect them by professional freedom of thoughts and speech logic, wisdom and the right words seeking to their goals. Logos - it is an appeal to the mind, or a synonym of justice criterion, it is faithfulness to the truth. Logos – it is the facts, events, actions, clear evidence supporting by witnesses, and documents, expert conclusions, language (see R. Koženiauskienė, 2009, p.431-432). Logos principle states that in order to convince the audience, addresser must consistently provide the evidence and follow the logic of the rules - regular course of reasoning. It seems that logic and rationality should be seen much more than the image of the addressee or the addressee's appeal to the emotions, but the formal reasoning of addressee is usually unacceptable (heavy and boring), so have to rely on rhetorical reasoning types. For this reason, the ratio of quality of the evidence and of persuasion categories is discussed so far (see Z. Nauckūnaitė, 2007a, p.95).
1. ***Ethos***	Ethos - is loyalty to yourself, everything what is related with the ethics and etiquette - the speaker's general values, the ability to listen and understand the other person , to adapt the words of the topic, audience, circumstances, with respect to the law, as well as to the ordinary citizen, to the listener, to the opponent. This is the respect that is shown by the behavior and expressed in appropriate words. Ethos arguments appeal to the speaker's and the listener's moral norms (justice, fairness, a sense of responsibility) commonality. Usually there are two kinds of psychological arguments: 1) arguments of understanding and acceptance, in order to characterize a person, and 2) the arguments of general condemnation, in order to characterize the behavior. In fact ... ethos - is an appeal to human behavior (suggestion and linguistic behavior), or synonym of sincerity criterion. Each speaker is allowed to claim only what he believes himself. Aristotle ... said that we listen not to the language but to the person who is speaking, and had opinion that from all three categories most persuasive is ethos. Values and beliefs ... or personal moral authority, becomes the basis of rhetorical appeals (see R. Koženiauskienė, 2009, p.432-433). Ethos refers to the speaker's moral qualities. From Greek language *ethos* arose *ethics, ethical*, and modern communication science *ethos* tends to interpret by the word *image* because Aristotle *ethos* used to describe such features of the speaker's character, which he reveals to the audience. Aristotle said that we tend to trust more the speaker, who is "wise, honest, and kind-hearted." Today near the features of the *common sense*, as *good character* and *good will* are attached *the competence* - addresser must be not only a great man, but also well versed in the subject matter about which he is speaking or writing. Therefore, when writing argumentative text, *ethos*, as the image of author is created by: a) choice of tone and style, a discursive manner suitable for the top of our society; b) displaying an excellent understanding of the subject. (see Z. Nauckūnaitė (2007a, p.95).
2. Pathos	Pathos, according on today's understanding are speaker's emotions - everything that shows the strength of the speaker's position, his sincere determination to defend justice and explain the truth after the movement of the audience's feelings. Aristotle's pathos ... - is an appeal to the senses, and the most important - the ability to put themselves in another person's emotional state, nowadays commonly called empathy, which is a synonym of relevance criterion (relevance is understood as mutual feelings of fulfillment, balance between the speaker's and the listener's emotions). … Relevance criterion requires that the speaker might know the audience emotions and starved the same, what feelings he expects from the audience, that he do not go from the subject, do not lie, do not to play, that he would be sincere (see R. Koženiauskienė, 2009, p.434-435). Pathos refers to the speaker's ability to connect with audience's feelings, desires, wishes, fears and desires. Assessing in the addressee's perspective, it is necessary that the addressee would hear and understand you (if you are unable to connect with the audience, do not neither speak nor write). Evaluation the contact from the view point of audience, is dangerous because it can easily become a victim of manipulation: after all, the decisions often are not based on rational reasoning - the strongest impact on human decisions, according to Aristotle, has anger, pity, fear, and contrary to their feelings (see Z. Nauckūnaitė (2007a, p.95).

Even with a well-developed modern means of communication, the internet, electronic negotiation support systems, negotiators move to another part of the world for live, direct negotiations. The negotiator in the process of a live negotiating exhibits himself, his look, mind, manners, emotions, ethics, etiquette knowledge, features of his own voice, gestures, movements, facial expressions, and other reactions of his communicational capabilities (Nauckūnaitė 1998, 2002, 2007a, 2007b). As indicated R. Koženiauskienė, "in rhetorical theory the rhetorical tools are estimated at several hundreds, and they are quite different, each has its own purpose, carry out certain functions, helps to influence the addressee. Theoretically, all the rhetorical tools are neutral, their positive or negative influence is determined by the speaker's purpose and the circumstances under which the instrument is being used… Rhetorical measures primarily have to embody and help to clarify the content, to convey and clarify certain information, reinforce arguments, to lead by the way of wisdom, truth and proof, rather than oratory. Knowledge of rhetorical tools helps to reveal a logical order, the consistency of the information provided, the links of sentences causality. Another important feature of rhetoric tools – is to maintain a successful contact with the audience" (R.Koženiauskienė, 2009, p.12-13). The use of rhetorical measures in the negotiating, the success of staying in contact with other part of the negotiations are important factors for effective negotiations. If classical rhetoric is focused on how to convince the other part, so in modern rhetoric greater focus is on the dialogue, mutual interaction, harmonization of relations between speakers (R. Koženiauskienė, 2009, p.24). In the negotiations for rhetoric is highly appropriate saying by S. Palazzi: " rhetoric - that is to say the right things at the right time in the right place at the right way to attain the chosen goal" (R. Koženiauskienė, 2009, p. 24). Thus, the rhetorical competence of the negotiator could be described as the ability to speak well, to prove, to argue, to use correctly, properly rhetorical measures necessary to evaluate the bargaining situation, the context of the negotiations, the peculiarities of communication (rhetorical) situation, be able to analyze and critically evaluate own discourses and of other negotiator, to reveal the cause of effective and ineffective speaking, recognize manipulation and bluffing, to know how to convince the other side of the negotiation.

The most important function of rhetoric is persuasive impact, covering very extensive range to other person (or group of persons) - from persuasion, suggestion, inspiration, faith reinforcement, encouragement till captivating (R. Koženiauskienė, 2013, p.10-11). What are the sources we can use? Aristotle in his "Rhetoric" appointed much attention for rational arguments in persuasion, the appealing to the logos, that is to the mind thinking, reasoning and consideration, but also provided an important role for other factors of persuasion - ethos and pathos (R. Koženiauskienė, 2009, p.11-12). R. Koženiauskienė (R. Koženiauskienė, 2009, p.431-435) and Z. Nauckūnaitė (Nauckūnaitė, 2007, p.95) present the most important features of logos, ethos and pathos (Table).

Conclusions

1. The need to use only reasonable, fair arguments determines that using at least one unreasonable, unconvincing argument there is a danger that the other person, opponent in general will doubt on justice of reasoning. If the opponent, the interviewer asks, "What else can you prove it?" - that means that the arguments and their presentation form is not sufficient to convince the opponent. But not always possible to behave in contrary: more of arguments, the better it is. Endlessly increasing the number of arguments begins to provide arguments of minor importance, and perhaps even contrary to one another. Thus, the adequacy of arguments must be understood not in terms of quantity but by their meaning and convincing.

2. Rhetorical argumentation in business negotiations - it is an attempt of certain statements or evidence to convince someone to change the opponent's position or belief and acceptance position of other's side of negotiations. It is in the appropriate form presented claims which are directed to the interviewer's mind and emotions that he could evaluate, adopt or reject them. This is achieved without violence - only by persuasion. The rhetorical reasoning is characterized by the following aspects:

- examining the linkages between the thesis and its underlying claims of justice, and not the grounds on which the thesis is formulated and presented;
- it is targeted activity: attempts of logical, ethos and pathos factors to strengthen or weaken the beliefs of the

interviewer, the opponent;
- it is a social activity, as it is directed to another person (or other people);
- it focuses on the dialogue and activates the other side of the negotiating react to the statements;
- it is considered the other side of the negotiations is rational, able intelligently to evaluate arguments, to accept them or deny and reject.

References

1. Andersen, P. H. 2001. Relationship development and marketing communication: an integrative model, *Journal of Business & Industrial Marketing,* 16(3): 167-182.
2. Arvanitis, A.; Karampatzos, A. 2011. Negotiation and Aristotle's Rhetoric: Truth over interests, *Philosophical Psychology,* 24: 845-860.
3. Bielinienė, J. 2000. *Iškalbos menas* [Oratory art]. Vilnius: Dailės Akademijos leidykla.
4. Bubelis, R., Jakimenko, V. 2004. *Logika I. Dvireikšmė teiginių logika, argumentacijos teorija.* Vilnius: LTU leidykla.
5. Eckhouse, B. 1999. *Competitive Communication: A Rhetoric for Modern Business*. – New York: Oxford University Press.
6. Estrada F. 2010. Uses of the argumentation in the negotiation, MPRA Paper 22761, University Library of Munich, Germany. - Online at http://mpra.ub.uni-muenchen.de/22761
7. Hallahan K. 1999. Seven Models of Framing: Implications for Public Relations, *Journal of Public Relations Research,* 11(3): 205-242.
8. King, C. L. 2010. Beyond persuasion: the Rhetoric of Negotiation in Business Communication, *Journal of busuness communication,* 47(1): 69-78.
9. Koženiauskienė R. 2009. *Juridinės retorikos pagrindai*. Monografija. [Basics of Legal Rhetoric. Monografy] - Vilnius: Registrų centras.
10. Koženiauskienė R. 2013. *Retorinė ir stilistinė publicistinių tekstų analizė*. Monografija.[Rhetorical and stylistic analysis of publicistics texts. Monografy]. – Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla.
11. Maaravi, Y.; Ganzach, Y.; Pazy, A. 2011. Negotiation as a Form of Persuasion: Arguments in first Offers, *Journal of Personality and Social Psychology,* 101(2): 245-255.
12. Nauckūnaitė, Z. 1998. *Iškalbos mokymas* [Oratory training]. Kaunas: Šviesa.
13. Nauckūnaitė, Z. 2002. Klasikinė retorika kaip komunikacinės kompetencijos ugdymo paradigma [Classical rhetoric as communicative competence development paradigm], *Žmogus ir žodis* 1(4): 59-65. Nauckūnaitė Z. 2007a. Argumentacija: įrodymo ir įtikinimo santykis [Argumentation: proof and persuasion relation], *Žmogus ir žodis* 9(1): 94-100.
14. Nauckūnaitė Z. 2007b. Argumentavimas: samprata ir didaktinės perspektyvos (1) [Argumentation: Concept and didactic perspectives(1)]. *Pedagogika: mokslo darbai*. – Vilnius: VPU leidykla, 86: 135-141. Ulbert, C.; Risse, T.; Muller, H. 2004. *Arguing and Bargaining in Multilateral Negotiations*, Swiss Chair, Firenze: European University Institute.
15. Tindale, Ch. W. 2004. *Rhetorical argumentation: principles of theory and practice.* Thousand Oaks: Sage.
16. Wetlaufer, G. B. 2005. The Rhetorics of Negotiations (July 23, 2005). Available at SSRN: http://ssrn.com
17. Zarefsky, D. 2011. *Oratorystės menas. Sėkmės strategijos.*[Public Speacing. Strategies for Succes]. Vilnius: Alma litera.
18. Zarefsky, D. 2008a. *Public Speacing: Strategies for Succes.* Boston: Allyn &Bacon.
19. Zarefsky, D. 2008b. Knowledge Claims in Rhetorical Criticism. *Journal of communication,* 58: 629-640.
20. Zarefsky, D. 2006. Strategic maneuvering through persuasive definitions: Implications for dialectic and rhetoric. *Argumentation*, 20: 399–416.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 343.2/.7

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ РАССЛЕДОВАНИЯ УБИЙСТВ С РАСЧЛЕНЕНИЕМ ТРУПА

КИСЛИНСКАЯ МАРИЯ ИВАНОВНА

студент 4 курс, Институт права
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Научный руководитель: Яворский Максим Александрович - кандидат юридических наук, доцент кафедры «Организация борьбы с экономическими преступлениями»

Аннотация: В статье рассматриваются некоторые проблемы и особенности возникающие при расследовании преступлений по делам об убийствах с последующим расчленением трупа. В целях единообразного понимания представленных проблем, приводятся примеры судебно-следственной практики.
Ключевые слова: убийство, расчленение трупа, методика, расследование убийств, криминалистические версии.

SOME PROBLEMS AND PECULIARITIES OF THE INVESTIGATION OF MURDERS WITH THE DISTRIBUTION OF THE CORRUPTION

Kislinskaya Maria Ivanovna

Abstract: The article discusses some of the problems and features arising from the investigation of crimes in cases of murder, followed by the dismemberment of the corpse. In order to provide a uniform understanding of the problems presented, examples of judicial and investigative practices are given.
Keywords: murder, dismemberment of a corpse, methods, investigation of murders, forensic versions.

Актуальность темы исследования заключается в том, что классические убийства расследуются по одной методике, которая в корне отличается от расследования убийств с расчленением трупа, в результате чего при расследовании данной категории дел у следователя возникает ряд трудностей.

Совершение убийства с дальнейшим расчленением трупа имеет ряд особенностей. Во первых, это такой характерный элемент как способ расчленения трупа.

Основываясь на криминалистической характеристике преступления и проанализировав судебную практику по данной категории дел можно выделить два основных способа расчленения. Первый заключается в отделение частей тела с целью затруднения опознания личности и для облегчения дальнейшей транспортировки и сокрытия частей тела, то есть это деффензивное расчленение. Второй вид это оффезивное расчленение, оно осуществляется при так называемых «сексуальных убийствах». У трупа вырезаются молочные железы, половые и внутренние органы [1].

Вторым, требующим внимания элементом криминалистической характеристики убийств с последующим расчленением являются действия преступника по сокрытию преступления.

Характерной особенностью совершения преступлений данной группы является то, что его довольно часто осуществляют лица из близкого окружения потерпевшего. Например, лица совместно

проживающие с ним. В таких случаях убийство с дальнейшим расчленением производятся в жилище, рядом с ним или в месте постоянного пребывания. Цель расчленения в данном случае – недопущение быстрого опознания погибшего, с которым преступника могли видеть незадолго до убийства или связать с ним иным образом.

Осмотр и описание частей трупа производится следователем с участием судебно-медицинского эксперта и эксперта-криминалиста. Колмаков В. П., выполнивший первую диссертационную работу на тему убийства с дальнейшим расчленением трупа, говорит о том, что на место обнаружения частей трупа должен выезжать, как в первый, так и в последующие разы, один и тот же эксперт, который будет осуществлять проведение экспертизы трупа. Мы согласны с ним, так как такой подход позволяет верно сопоставить и обобщить все полученные данные и сделать на их основе правильный вывод[2].

Выделим некоторые проблемы, возникающие у следователя при выдвижении версий по данной категории дел.

Выдвижение следственных версий как основа планирования расследования всегда предполагает сложную аналитическую деятельность, связанную с мысленным проникновением в логику событий, которые сосредотачивают в себе тайну человеческих страстей, мотивов, целей. Это представляет особую сложность при расследовании убийств, связанных с последующим расчленением трупа, где следователь имеет дело только с отдельными фрагментами события, из которых нужно извлечь информацию, позволяющую определить направление расследования, организацию следственных и оперативно-розыскных действий, выработать собственную позицию в формировании модели события[3].

Начальным этапом является криминальная ситуация то есть данные о событии преступления. В последующем, в результате накопления доказательств, складывается следственная ситуация, являющаяся источником выдвижения обоснованных версий.

Практически во всех традиционных методиках расследования убийств данные о личности потерпевшего лежат в основе построения модели преступления. Однако, это не возможно при расчленении трупа, так как если это только часть трупа, то получение информации о личности потерпевшего становиться сложной задачей, требующей огромных усилий со стороны следователя. В таких случаях главная роль принадлежит типовым версиями направленным на характеристику события преступления[4].

Исходя из этого, мы полагаем, что следователю целесообразно выдвигать следующие версии:

- бытовое убийство;
- сексуально-садистское убийство;
- ритуальное убийство;
- убийство с целью трансплантации человеческих органов (тканей) и.т.д.

Кроме версий о событии преступления значение имеют версии о личности убийцы. Наиболее перспективной является версия о лицах ранее подвергнутых криминалистическому учёту[5].

Говоря о личности погибшего можно обратить внимание на местность, где был обнаружен труп. Версии о нём могут быть следующими:

- он проживает в ближайших районах;
- он контактировал с лицами, проживающими в данном районе;
- он приехал из другого района.

При опознании следует обратить внимание на лиц, пропавших без вести в данной местности с целью установления идентичности трупа исчезнувшему лицу.

Теперь перейдём к вопросам судебно-следственной практики.

Отметим, что тщательный и детальный осмотр нередко решает исход всего следствия.

Так, Глушко М. А. убив свою сожительницу, предпринял ряд мер по уничтожению следов преступления: вымыл топор, пол, на котором расчленил труп и застирал свою одежду. Однако не замеченными остались несколько капель крови на правом ботинке и плаще, которые и стали ключом к разоблачению в ходе проведения обыска.

Как правило, перед уничтожением трупа путём сожжения преступник расчленяет его. В таких случаях особенную ценность для идентификации личности убитого имеют зубы, так как они обычно не сгорают. Поэтому необходимо проводить просеивание золы, обнаруженной в печах или мусорохрани-

лищах. Это может быть безрезультатно, так как части костей, при помощи которых возможно опознание, могут быть не найдены, однако, спектрографический анализ золы может установить наличие в ней мельчайших частиц, образованных сожжением человеческих костей и тканей[6].

Так, Панов, находясь в состоянии алкогольного опьянения из хулиганских побуждений, с целью убийства ударил молотком по голове Бунина. Удостоверившись, что тот скончался, Панов расчленил его, часть трупа была сожжена в печи, другая закопана в снегу и часть брошена в туалет во дворе дома Панова. В ходе допроса Панов сознался в данном убийстве, кроме признательных показаний его вина подтверждается и осмотром дома, в котором были найдены одежда, следы крови, принадлежащие Бунину. Кроме частей трупа, при просеивании золы удалось обнаружить несгоревшие металлические предметы – пуговицы и крючки, второпях не замеченные преступником[7].

Следует так же обратить внимание на то, что преступник, зарыв части трупа возле дома старается замаскировать это место. Например, засыпает колодец, пересаживает деревья, вскапывает грядки и сажает на них овощи.

Поэтому, мы считаем, что обыск и в первую очередь осмотр по делам данной категории, в особенности в «свежих» случаях, должны производиться безотлагательно, разумеется, при наличии для обыска достаточных оснований. Следственная практика показывает, что по ряду дел преступления могли быть раскрыты значительно быстрее, если бы своевременно производились обыски и осмотры.

Список литературы

1. Рассейкин Д.П. Осмотр места происшествия и трупа при расследовании убийств // Саратов: Приволж. кн. изд-во, 1967. - 152 с.
2. Колмаков В.П. Следственный осмотр // М.: Юридическая литература, 1969. 196 с.
3. Коновалова В. Е. Убийство: искусство расследования // Харьков, 2001. 311с.
4. Васильев А.Н. Проблемы методики расследования отдельных видов преступлений // М.: ЛексЭст, 2002. 72 с.
5. Глазырин Ф.В. Осмотр места происшествия - как источник получения информации о личности преступника.// Труды высшей школы МВД СССР. Вып. 34., М., 1972.
6. Стегнова Т.В. Работа со следами биологического происхождения/ М.: ЭКУ МВД России, 1992.
7. Приговор Ленинского районного суда г. Екатеринбурга от 26 ноября 2014 г. [Электронный ресурс] // URL.sudact.ru (дата обращения: 01.11.2018)

УДК 33

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

БЕЛИКОВ АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВИЧ,
ШИДЛОВСКИЙ АЛЕКСАНДР МИХАЙЛОВИЧ
магистры
ОЧУ ВО «Московский инновационный университет»

Аннотация: В статье рассматриваются особенности системы здравоохранения Тульской области, актуальные проблемы и основные направления государственной политики по ее развитию.
Ключевые слова: Здравоохранение, естественный прирост, социально-экономическое развитие, рождаемость, смертность.

ACTUAL PROBLEMS OF STATE ADMINISTRATION DEVELOPMENT OF THE HEALTH SYSTEM ON THE EXAMPLE OF TULA REGION

Belikov Alexey Sergeyevich,
Shidlovsky Aleksandr Mikhailovich

Annotation: The article deals with the features of the health care system of the Tula region, the actual problems and the main directions of the state policy for its development.
Keyword: Health care, natural growth, socio-economic development, fertility, mortality.

Здравоохранение - это система социально-экономических отношений, обеспечивающая доступность гарантированного объема медико-социальной помощи населению.

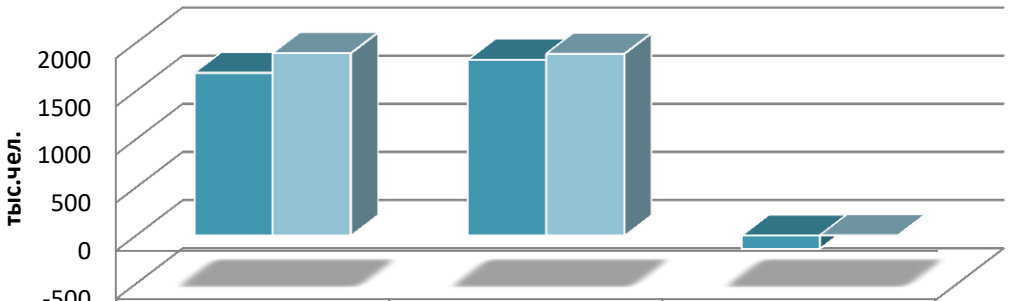
Данная отрасль имеет большое значение для государства, оно во многих отношениях определяет качество жизни население, а также от состояния системы здравоохранения зависит здоровье граждан и качество рабочей силы. Низкий уровень развития отрасли может привести к деградации населения и социальным беспорядкам. Именно поэтому очень важно уделять проблемам здравоохранения большее внимание.

В Тульской области органом, который координирует и определяет деятельность здравоохранения является Министерство здравоохранения Тульской области.

Права граждан Российской Федерации на охрану здоровья заложены в Конституции страны, а реализация их связана с общим уровнем развития здравоохранения. Ограниченные ресурсы, выделяемые в последние годы из бюджетов разных уровней на здравоохранение, не позволяют обеспечить улучшение качества медицинской помощи населению, увеличивать до необходимого объема проведение профилактических мер. Несмотря на некоторое улучшение финансирования

здравоохранения в последние годы, объем выделяемых средств остается недостаточным для нормального функционирования отрасли.

Остаточный принцип финансирования здравоохранения привел к высоким показателям смертности, заболеваемости и росту инвалидности населения; низким показателям репродуктивного здоровья населения и здоровья новорожденных. Отрицательный прирост населения в нашей стране составляет за 2017 год 134,4 тыс. человек (табл.1) [1]. Согласно демографическому прогнозу Росстата, естественная убыль населения будет нарастать и с 2025 года превысит 400 тыс. человек ежегодно, замедление сокращения численности населения прогнозируется только ближе к 2030-м годам.



	Родившихся	Умерших	Естественный прирост/убыль
2017	1689,9	1824,3	-134,4
2016	1893,3	1887,9	5,4

Рис. 1. Таблица 1 – Данные по движению населения России

Население Тульской области на 2018 год насчитывает 1 491 855 человек, из них городского населения - 1115742 человек (74,8%), сельского - 376113 человек (25,2 %), детского населения - 207247 человек [4]. В целом, за последние 3 года (2016-2018 годы) произошло уменьшение числа жителей на 14,6 тысяч (на 0,9%) [3, с. 39].

Наиболее проблемные аспекты демографического развития Тульской области это:

– самая высокая в Российской Федерации доля населения старше трудоспособного возраста - 30,6 % (РФ - 25,6%; ЦФО - 27,6%);

– низкий показатель рождаемости – 8,4 (РФ - 10,7; ЦФО - 10,1);

– высокий показатель смертности населения – 16,2 (РФ - 13,1; ЦФО - 13,0) [3, с. 40].

Показатель общей заболеваемости с диагнозом, установленным впервые в жизни, у взрослого населения в 2016 г. составил 525,0 на 1000 взрослых. Первое место занимают болезни органов дыхания (32,4%), второе – травмы и отравления (11,5%), третье – болезни системы кровообращения (8,4%) (табл.2) [2, с. 12].

Показатель онкологической заболеваемости населения Тульской области в 2016 году составил 456,9 на 100 000 населения. Отмечается снижение показателей заболеваемости по следующим нозологиям: новообразования желудка (2016г. – 34,6, 2015г. – 39,3), новообразования щитовидной железы (2016г. – 9,03, 2015г. – 9,6) и новообразования трахеи, бронхов, легкого (2016г. – 44,3, 2015г. – 47,2); рост отмечается по следующим нозологиям: новообразования кожи (2016г. – 43,15, 2015г. – 39,3) и лейкемии (2016г. – 16,9, 2015г. – 6,7) [2, с. 14-15].

В целом заболеваемость детей 1 года жизни в Тульской области с 2012 г. относительно стабильна. В 2016 году данный показатель составил 1997,5 на 1000 населения, что на 3,0% меньше, чем в 2015 г. Основную долю составляют болезни органов дыхания – 48,2%, на втором месте отдельные состояния, возникающие в перинатальном периоде – 12,3%, далее болезни нервной системы – 8,2%, болезни органов пищеварения – 6,6%, болезни кожи и подкожной клетчатки – 5,5%, болезни глаза и его придаточного аппарата – 3,5%, врожденные пороки развития – 3,4% [2, с. 3 - 4].

Таблица 2

Динамика первичной заболеваемости взрослого населения по территориям Тульской области за 5 лет (2012-2016 гг.) (на 1000 взрослого населения)

	2012	2013	2014	2015	2016	Темп прироста/снижения к уровню 2015 г.,%	Среднегодовой темп прироста за 5 лет, %
Всего	490,3	508,7	514,1	519,0	525,0	1,3	1,7
Инфекционные и паразитные болезни	18,8	18,1	17,7	17,3	17,3	-2,8	-2,1
Новообразования	12,6	13,6	13,4	10,0	10,0	-11,5	-2,8
Болезни эндокринной системы обмена вещества	6,4	8,1	8,7	18,7	18,7	23,0	30,5
Болезни крови и кроветворных органов	0,9	1,1	1,1	1,06	1,06	-29,3	2,9
Болезни нервной системы органов чувств	8,9	8,6	8,7	9,9	9,9	12,5	2,6
Болезни глаз	30,2	29,8	39,4	27,8	27,8	-26,3	-2,0
Болезни системы кровообразения	31,2	35	36,2	39,0	39,0	0,0	9,1
Болезни органов дыхания	142,6	158,5	154,3	170,3	170,3	7,1	4,5
Болезни органов пищеварения	12,6	13,2	14,1	19,2	19,2	23,1	11,0
Болезни мочеполовой системы	44,8	42,2	40,4	39,45	39,45	-2,8	-3,1
Болезни кожи и п/клетчатки	42,3	45,5	41,9	32,3	32,3	-14,8	-6,5
Болезни костно-мышечной системы и соед.ткани	28,4	27,1	27,9	28,4	28,4	1,1	0,1
Травмы, отравления	58,4	57,3	58,6	60,5	60,5	2,9	0,9

Общая заболеваемость с диагнозом, установленным впервые в жизни у подросткового населения в 2016 г. составила 1289,3 на 1000 подросткового населения. Первое место занимают болезни органов дыхания (58,5%), второе – травмы и отравления (7,8%), третье – болезни кожи и подкожной клетчатки (5,0%) и болезни мочеполовой системы (5,0%) [2, с. 9].

Таким образом, результаты проведенного анализа свидетельствуют о сохранении стойкой тенденции к ухудшению состояния здоровья населения Тульской области. Она является одним из субъектов РФ, на территории которого наблюдаются наиболее неудовлетворительные показатели состояния здоровья населения.

Для достижения стратегических целей социально-экономического развития Тульской области приоритеты государственной политики в сфере здравоохранения Тульской области должны быть направлены на:

– увеличение продолжительности и повышение качества жизни населения, создание благоприятных условий для устойчивого демографического развития Тульской области;

– сохранение и укрепление здоровья населения, в том числе путем реализации профилактических программ и программ, направленных на формирование приверженности к ведению здорового образа жизни, ответственного отношения к своему здоровью и здоровью своих детей;

– создание условий равного доступа всех жителей Тульской области, в том числе проживающих в сельской местности, к качественной медицинской помощи;

– проведение структурных преобразований в системе здравоохранения с целью наиболее рационального использования сети лечебно-профилактических учреждений и повышения доступности и качества оказания медицинской помощи;

– сохранение и укрепление кадрового потенциала отрасли «Здравоохранение», повышение качества подготовки квалифицированных медицинских кадров, совершенствование системы непрерывного образования;

– поддержку развития медицинской науки и внедрение высоких медицинских и информационных технологий.

Список литературы

1. Естественное движение населения в РФ [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru.
2. Оценка влияния факторов среды обитания на здоровье населения Тульской области по показателям социально-гигиенического мониторинга [Электронный ресурс]: Информационный бюллетень. http://71.rospotrebnadzor.ru.
3. Тульская область в цифрах 2017 [Электронный ресурс]: Краткий статистический сборник. http://www.tulastat.gks.ru.
4. Численность населения Тульской области [Электронный ресурс]: http://www.tulastat.gks.ru.

УДК 341

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ

АРХИРЕЙСКАЯ ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА

к.ю.н., доцент
ФГБОУ ВО «Оренбургский институт (филиал)
Московского государственного юридического университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)»

Аннотация: в статье рассматриваются особенности международных инвестиционных отношений с участия государства. Сделаны выводы о том, государство выступает не равноправным субъектом в отношениях частного характера, осложненных иностранным элементом, в силу властной природы, суверенитета, наличия публичного интереса, прерогативы устанавливать нормы национального инвестиционного законодательства, определять инвестиционную политику.
Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, международные инвестиционные отношения, государство, суверенитет, публичный интерес, благоприятный инвестиционный климат.

THE STATE AS A SUBJECT OF INTERNATIONAL INVESTMENT RELATIONS

Arkhireyskaia Tatiana Yuryevna

Abstract: the article discusses the features of international investment relations with the participation of the state. The author concludes that the state is not an equal subject in private relations complicated by a foreign element, due to the nature of power, sovereignty, the presence of public interest, the prerogatives to establish the norms of national investment legislation, to determine the investment policy.
Key words: investments, investment activity, international investment relations, state, sovereignty, public interest, favorable investment climate.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-411-560002 р_а

Одной из стратегически важных задач любого государства, двигателем развития национальной и мировой экономики является привлечение иностранных инвестиций.

Иностранные инвестиции – это, в первую очередь, новые рабочие места, усовершенствованная инфраструктура, передовые технологии, конкурентоспособные предприятия. Часть инвестиций направляется на прирост основных фондов в сфере образования, здравоохранения, на резерв страны на случай непредвиденных обстоятельств. Исключительное значение иностранных инвестиций подчеркнул в ходе пленарного заседания Петербургского международного экономического форума 25 мая 2018 г. Президент Российской Федерации В.В. Путин, который заявил о том, что «мы должны создать условия для привлечения инвестиций, потому что без этого нам не удастся диверсифицировать нашу экономику» [1].

Согласно ст. 2 Федерального закона от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», государство, обладая универсальной правоспособностью, может, во-первых,

являться инвестором (то есть инвестирующим государством), а во-вторых, стороной, принимающей иностранные инвестиции (то есть государство инвестиционной деятельности) [2].

Рассматривая государство как участника инвестиционных отношений, стоит, для начала, провести следующие терминологические разграничения. Государство, с одной стороны, может вступать в инвестиционные отношения с другими государствами, международными организациями, то есть в таком случае государство является субъектом международного инвестиционного права (иначе говоря, международного публичного права). С другой стороны, государство может вступать в инвестиционные отношения с иностранными инвесторами, в таком случае государство является уже субъектом международного частного права [3, с. 36, 115].

Нашей целью является, прежде всего, рассмотрение второго случая: представляется важным выяснить особенности правового положения государства как субъекта международного частного права. При этом не будем забывать, что универсальная правоспособность государства как субъекта международного публичного права не может не оказывать существенное влияние на правовое положение государства в частноправовых отношениях. Итак, в чем же заключается особенность участия государства в международных инвестиционных отношениях данного уровня?

В рассматриваемом аспекте международные инвестиционные отношения являются разновидностью гражданско-правовых отношений, осложненных иностранным элементом. Как известно, согласно ст. 5 ГК РФ, гражданско-правовые отношения характеризуется принципом равенства сторон [4]. В соответствии с п. 2 ст. 124 ГК РФ, государство (Российская Федерация) может быть субъектом гражданско-правовых отношений, следовательно, и инвестиционных отношений; во-вторых, государство не пользуется никакими преимуществами и имеет те же права и обязанности, что и другие субъекты гражданско-правовых отношений (то есть иностранные инвесторы); в-третьих, в соответствии с п. 2 ст. 124 ГК РФ, к государству по аналогии применяются нормы, определяющие участие юридических лиц.

Однако принимая во внимание особенности правового положения государства, можно ли говорить о равенстве сторон? О равенстве государства и иностранного инвестора?

Неотъемлемым качеством любого государства является суверенитет, обозначающий присущее государству верховенство на своей территории и независимость в международных отношениях. Данное свойство государство, указывает Н.А. Ушаков, является общепринятым в отечественной литературе [5, с. 38].

Как подчеркивает Г.К. Дмитриева, «суверенитет как имманентно присущее государству качество делает его не только основным, но и принципиально отличным субъектом как международного, так и внутреннего права… С одной стороны, участие государства не меняет сущности частно-правовых отношений, но, с другой стороны, – властная природа и суверенитет не могут не сказаться на его правовом положении». В силу принципа международного публичного права «суверенное равенство государств» государства обладают иммунитетом от иностранной юрисдикции. Юрисдикция, вытекающая из суверенитета, означает всю полноту законодательной, исполнительной и судебной власти (в широком смысле), а иммунитет – означает как «право на частичное освобождение от юрисдикции другого государства», так и «частичный отказ государства от осуществления своей территориальной юрисдикции» [6, с. 221].

Таким образом, право на иммунитет от юрисдикции – особенность государства как участника международных инвестиционных отношений, что создает неравенство по сравнению с иностранным инвестором, который не обладает таким иммунитетом. Такой дисбаланс особенно очевиден, когда мы уточняем виды иммунитета: судебный иммунитет, иммунитет от мер предварительного обеспечения иска, от принудительного исполнения решения, иммунитет собственности. Из этого вытекает, что неравенство субъектов, противопоставление невластного субъекта (инвестора) властному (государству) является первой отличительной чертой рассматриваемых инвестиционных отношений.

Вторая особенность правового положения государства, заключается в наличии публичного интереса. Примечательно, что в законодательстве Российской Федерации отсутствует легальное понятие «публичный интерес». Вместе с тем в постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 23 июня 2015 г. № 25 «О применении судами некоторых положений раздела 1 части Гражданского кодекса Российской Федерации» по поводу содержания публичного интереса в отношении сделок указано, что под публичными интересами следует понимать интересы неопределенного круга лиц,

обеспечения безопасности жизни и здоровья граждан, а также обороны и безопасности государства, охраны окружающей природной среды [7].

В этой связи, очевидно, что государство при привлечении иностранных инвестиций преследует публичные интересы, такие как сохранение и соблюдение экологических условий по охране окружающей среды, получение доходов от поиска и добычи углеводородов; обеспечение потребностей внутреннего рынка, занятости населения, поддержание определенного уровня доходов граждан; безопасности населения; обеспечение развития технологий; государство стремится получить доход в иностранной валюте, развивать собственную инфраструктуру, укреплять экономическую основу государственного суверенитета.

Следующая особенность правового положения государства, детерминированная его властной природой, заключается в монополии, «прерогативе» государства устанавливать «правила игры» в виде норм национального инвестиционного законодательства. При этом государство свободно в выборе включения во внутреннее право международно-правовых норм регулирования международной инвестиционной деятельности, как правило, тех, которые устанавливают дополнительные гарантии иностранным инвесторам. Само же национальное законодательство является выражением государственной политики. Выходит, что желая привлечь иностранные инвестиции и создать благоприятные условия для инвестиционной деятельности, государство может предусмотреть особые льготы, привилегии, поощрения инвесторов, такие как либеральный налоговый режим, особенности правового регулирования и охраны труда, гарантии в случае экспроприации собственности, правовое регулирование в области валютного обмена и контроля, а также экспортно-импортных операций.

Однако если по каким-либо причинам государство захочет изменить экономическую и правовую политику, то это может привести к возникновению неблагоприятных последствий для иностранного инвестора (например, к национализации собственности иностранного инвестора). Как справедливо отмечает Е.В. Попов, иностранный инвестор «…разумно опасается принять на себя все риски, связанные с инвестиционным процессом, которые регулируется исключительно внутригосударственным правом страны пребывания. При наличии возможности иностранный инвестор пожелал бы избежать наложения на него ограничений в соответствии с национальным правом конкретный страны…Если у иностранного инвестора была бы возможность использовать альтернативный правовой порядок, отчасти связанный или вообще никак не связанный с национальным правом страны пребывания, то он использовал бы его» [8, с. 98].

Следует согласиться и с мнением В.Н. Лисицы, который полагает, что нормы национального права в любой момент могут быть изменены в пользу и в интересах государства и потому не в состоянии создать необходимые условия для свободного перемещения капитала между странами и гарантии иностранным инвесторам при осуществлении ими предпринимательской деятельности в принимающей стране [9, с. 45].

Таким образом, третья особенность участия государства в международных инвестиционных отношениях – способность государства в одностороннем порядке определять (а в отдельных случаях изменять и прекращать) инвестиционную политику, инвестиционный климат, следовательно, и инвестиционное законодательство.

С другой стороны, как справедливо отмечает Д.В. Юлов, государство, решая вопросы, касающиеся гражданско-правовых отношений с иностранным элементом, в своих внутренних законах или заключенных им международных соглашениях во всех случаях так или иначе определяет свое отношение к вопросам международного сотрудничества, в том числе и в сфере предоставления гарантий прав для иностранных инвесторов. Государствам с целью привлечения иностранного капитала в развитие экономики необходимо обеспечивать соответствующие правовые гарантии, без которых невозможно создание благоприятного инвестиционного климата. [10, с. 186].

Именно благоприятный инвестиционный климат, создание эффективных правовых и административных механизмов для инвестиционной среды с ориентацией на стимулирование государством инновационных инвестиционных процессов, нивелируют неравенство субъектов международных частноправовых отношений, одной из сторон которых выступает государство.

Список литературы

1. Пленарное заседание XXII Петербургского международного экономического форума 25 мая 2018 г. // URL: https://www.forumspb.com/news/?PAGEN_1=7
2. Федеральный закон от 9 июня 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», с изменениями от 31 мая 2018 г. № // URL: http://www. pravo. gov.ru
3. Фархутдинов И.З. Международное инвестиционное право и процесс: Учебник. – М.: «Проспект», 2006. – 341 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая, третья и четвертая), с изменениями от 3 августа 2018 г. // URL: http://www. pravo. gov.ru
5. Ушаков Н.А. Международное право. – М.: Юрист, 2010. – 489 с.
6. Международное частное право: учеб. / отв. ред. Г.К. Дмитриева. – 4 изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2016. – 680 с.
7. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 23 июня 2015 г. № 25 «О применении судами некоторых положений раздела 1 части Гражданского кодекса Российской Федерации» // URL: http://www. pravo. gov.ru
8. Попов Е.В. Проблемы развития международного инвестиционного права: дис. … канд. юрид. наук: Саратов, 2001. – 196 с.
9. Лисица В.Н. О регулировании международной инвестиционной и иной внешнеэкономической деятельности в рамках национальной правовой системы // Юридическая наука и практика. – 2017. – № 2. – С. 41 – 46.
10. Юлов Д.В. Понятие и виды международно-правовых гарантий прав иностранных инвесторов // Актуальные проблемы российского права. – 2017. – № 3 (76). – С. 183 – 192.

©Т.Ю. Архирейская, 2018

УДК 341

ПРОБЛЕМЫ КОДИФИКАЦИИ НОРМ МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСТНОГО ПРАВА

КОСТИЛОВА ЕЛИЗАВЕТА АЛЕКСЕЕВНА,
МАЛЬЦЕВА ДАРЬЯ СЕРГЕЕВНА
студенты
Юго-Западный государственный университет

Аннотация: авторы предпринимают попытки рассмотреть различные способы кодификации норм международного частного права, используя как исторический опыт других государств, так и юридическую доктрину. В работе исследуется возможность выделения норм международного права в отдельный законодательный акт, а также проблемы и последствия такого обособления.
Ключевые слова: международное частное право, кодификация, норма, унификация, гражданское законодательство, коллизионная норма, иностранный элемент, цивилистические отношения.

PROBLEMS OF THE CODIFICATION OF INTERNATIONAL PRIVATE LAW

Kostilova Elizaveta Aleekseevna,
Maltseva Darya Sergeevna

Annotation: the authors attempt to consider various ways of codifying the norms of private international law, using both the historical experience of other states and legal doctrine. The article studies the possibility of separating the norms of international law into a separate legislative act and the problems and consequences of such isolation.
Keywords: international private law, codification, rule, unification, civil law, conflict rule, foreign element, civil relations.

Одним из основных направлений современной государственной политики является реформирование внутреннего законодательства с целью приведения его в соответствие с мировыми стандартами правового законодательства демократичной страны. В связи с этим особое значение приобретает проблема кодификации норм международного частного права, которая позволяет унифицировать законодательство, регулирующее частноправовые отношения, осложненные иностранным элементом, на единых началах.

Наука МЧП изучает скорее не гражданско-правовые отношения, осложненные иностранным элементом, а порядок, условия применения местных и иностранных законов и правовые последствия такого применения. Именно благодаря такому специфическому предмету и методам нормы МЧП следует отличать от норм и институтов других цивилистических отраслей.

Целью данного исследования является теоретическое обоснование целесообразности автономной формы кодификации норм международного частного права на основе системного анализа исторического опыта и взглядов современных ученых.

Начало эпохи национальных кодификаций норм МЧП следует связать со взглядами известного немецкого юриста Карла Георга фон Вехтера, который был ревностным сторонником принципа lex fori, т.е. для Вехтера источником коллизионных норм было только национальное право государства [1, с. 462].

Следующим выдающимся актом в истории кодификации гражданского права стал французский Гражданский кодекс (Кодекс Наполеона) 1804 года и Итальянский Гражданский кодекс от 25 июня 1865, который ни в чем не уступал французскому, а еще дальше пошел в отделении норм МЧП от общих положений гражданского права[2, с. 111].

В 1896 году немецкие законодатели приняли Гражданское уложение от 18 августа 1896. Положения МЧП были изложены не в самом Кодексе, а в Вводном законе к нему. Привлекает внимание положения ст. 2 Вводного закона в ГГУ, где говорится: «Законом, с точки зрения гражданского кодекса и этого закона, является любая правовая норма», потому что здесь определяется, что Гражданское уложение и Вступительный закон к нему - это разные акты, и с точки зрения анализа содержания указанной нормы и остальных положений Вводного закона следует, что они касались регулирования вопросов применения законов вообще, а не только норм Гражданского уложения. Позже законодательство Германии эволюционировало в сторону автономной кодификации МЧП. В 1986 вышел Закон ФРГ о новом регулировании международного частного права. Этим законом были внесены изменения в нескольких актов ФРГ в части вопросов МЧП, причем существенную долю составляли изменения к Вводного закона к ГГУ [1, с. 465].

Наиболее логичным и последовательным развитием процесса отделения норм международного частного права от положений права гражданского стало принятие отдельных законов о МЧП, которые за время благодаря:

- четкой структуре,
- полноте урегулированных проблем,
- удобства и эффективности применения,
- возможности адаптации к новым условиям жизни и т.д. могли быть охарактеризованы как самостоятельные кодексы, содержащие основные коллизионные принципы регулирования цивилистических отношений, осложненных иностранным элементом, а также положения об условиях и порядке действия коллизионных норм и применения иностранного права [2, с. 112].

В ходе исторического развития кодификации международного частного права достаточно четко обозначилась тенденция к принятию самостоятельных законов в этой сфере, обосновать целесообразность и преимущества такого варианта кодификации.

Отделение норм международного частного права от положений гражданского права является целесообразным, поскольку МЧП имеет особый предмет регулирования: частные (или цивилистические) правоотношения, осложненные иностранным элементом. В сферу регулирования МЧП включаются, например, трудовые отношения, которые в большинстве стран не рассматриваются как гражданские и не регулируются гражданским законодательством.

В пользу автономной кодификации свидетельствует наличие в МЧП положений, которые являются общими для всех его институтов (то есть групп норм вещного права, обязательств, семейно-брачных отношений, наследования, трудового права и т.д.). К категории общих понятий МЧП входят положения, определяющие материально-правовые условия действия коллизионных норм и применение иностранных законов, а именно принцип тесной связи, обратная отсылка, правовая квалификация, оговорка о публичном порядке, последствия обхода закона и др. В ситуации, когда указанные нормы содержит только один отраслевой акт (например, гражданский кодекс) вызывает непонимание относительно того, подлежат эти положения применению к коллизионным нормам других актов (семейных кодексов, КТМ, законодательства о ВЭД и т.д.). Если же эти положения дублируются в различных отраслевых актах, возникает угроза расхождения формулировок, а значит - неоднозначного толкования тех же институтов в рамках одной правовой системы. Изложения же общих положений в специальном акте МЧП дает возможность осуществить четкую и подробную систематизацию права [2, с. 112]

Целесообразно также вспомнить аргументацию в пользу автономного закона о МЧП: 1) отмечается, что таким образом создается правовая основа МЧП, определяется позиция законодателя по вопросам действия коллизионной нормы; 2) организуется единая система коллизионных норм, дает возможность избежать противоречий: заполнить пробелы в правовом регулировании; 3) нормы МЧП, собранные в единый акт, стали бы доступны для всех заинтересованных лиц, их применение было бы

упрощенно, и соответственно повысилась бы их эффективность; 4) отмечается, что принятие нового единого закона о МЧП приведет к уменьшению законодательного массива в целом, поскольку в связи с этим надо будет изъять коллизионные нормы из многих отраслевых актов, которые их содержат; 5) ситуация, когда нормы кодификации и структура законодательных актов МЧП разбросаны по многим актах, затрудняет работу по совершенствованию законодательства, чего можно избежать путем принятия автономного закона о МЧП; 6) принятие отдельного закона способствовало бы развитию науки МЧП, поскольку кодификация непременно связана с теоретическими исследованиями проблем МЧП [3, с. 28]

Некоторые авторы отмечают, что в МЧП немного положений, которые были бы применимы для всех его составных частей: гражданского, семейного, трудового права и гражданского процесса. Эти положения фактически сводятся к актам о статусе иностранцев, поскольку они могут быть субъектами отношений, регулируемых всеми соответствующими отраслями законодательства. [3, с. 29].

Во-первых, следует заметить, что нормы гражданского, семейного, трудового права и гражданского процесса вряд ли можно уверенно назвать «составными частями» МЧП. По поводу того, входят ли материально-правовые нормы в состав МЧП вообще, в отечественной и зарубежной доктрине не высказано однозначного мнения.

Вряд ли можно согласиться с тем, что общие положения о правоприменении не имеют отношения к международному гражданскому процессу. Например, категория публичного порядка играет не последнюю роль в вопросах признания и исполнения иностранных судебных решений.

Действительно, общие положения МЧП занимают в законодательстве относительно немного места по сравнению с нормами коллизионного права. Но от того, что этих положений немного, они не перестают быть общими, и это не умаляет их значение в процессе регулирования частных правоотношений, осложненных иностранным элементом. Можно было бы внести эти положения в каждый из отраслевых законодательных актов определенного государства. Но в результате реализации подобного варианта возникает правовая фикция: нормы, рассматриваемые доктриной МЧП как общие, фактически приобретают в законодательстве статус специальных норм и применяются судом в качестве таковых. [2, с. 111]

В качестве аргумента против самостоятельной кодификации МЧП выдвигают и то, что коллизионные нормы гражданского, семейного, трудового права гораздо более тесно связаны с материальными нормами соответствующих отраслей, чем между собой.

Действительно, коллизионные нормы делятся на группы на том основании, что они разработаны для нескольких отраслей правоотношений с разным предметом регулирования. Но не следует забывать, что международному частному праву присущ специфический способ регулирования – коллизионный метод, который не свойственен ни для одной из упомянутых выше частно-правовых отраслей.

Пытаясь найти компромисс между автономной и отраслевой кодификацией МЧП, некоторые авторы выдвигают идею о возможности так называемой «кумулятивной кодификации», т.е. принятие сравнительно небольшого по объему закона о МЧП, в котором были бы изложены общие нормы этой отрасли, и включение коллизионных норм в соответствующие отраслевые акты.[3, с. 28]

К подобному способу осуществления кодификации склоняется Г. К. Дмитриева, предлагая сохранить в российском законодательстве отраслевую кодификацию коллизионных норм и принять закон под названием «Основы международного частного права», который регулировал бы общие институты МЧП, включая общие положения о статусе иностранцев. [4, с. 472]

Кажется недопустимым возведение содержания закона о международном частном праве лишь к общим положениям этой отрасли. Такой узкий подход, когда нормами МЧП фактически определяются только общие предписания о применении законов, а коллизионные нормы включаются в состав отраслевых актов, очевидно потребует пересмотра фундаментальных теоретических основ всех цивилистических дисциплин. Придется признать, что коллизионное регулирование является методом гражданского, семейного и трудового, а не международного частного права. [3, с. 29]

Кроме того, кумулятивная кодификация не решит конфликта между коллизионными нормами на уровне национального законодательства. Как, скажем, выйти из ситуации, когда стороны осуществили автономный выбор права на основании положений законодательства о внешнеэкономической деятельности, а положение Гражданского кодекса в таких случаях автономии воли не позволяет. Очевидно, что

только один отдельный закон о МЧП способен обеспечить унификацию коллизионного регулирования в рамках определенной правовой системы.

Подводя итог, следует еще раз указать на недостатки существующей сегодня в Российской Федерации системы МЧП, реализованной путем внесения коллизионных норм в Гражданский кодекс.

Список литературы

1. Кисель В. И. Международное частное право: вопросы кодификации. – 2-е дополн. И перераб. вид. / В. И. Кисель. – К.: 2005. – 480 с.
2. Довгерт А. Кодификация норм международного приватного права / А. Довгерт //. – 1997. – № 3. – С. 111-112.
3. Балдинюк В. Вопрос обхода закона в кодифицированных актах международного частного права / В. Балдинюк // Предпринимательство и право. – 2007. – № 5. – С. 28–29
4. Унификация и гармонизация в международном частном праве. Вопросы теории и практики : монография / отв. ред. Г. К. Дмитриева, М. В. Мажорина. — М.: Норма : ИНФРА М, 2016. — 208 с.

УДК 340

К ВОПРОСУ ДИСКРИМИНАЦИИ ИНВАЛИДОВ В ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

АНТОНОВА АННА ВАЛЕРЬЕВНА

магистрант
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»

Аннотация: В статье раскрыто понятие «инвалид», исследована нормативно-правовая база, регламентирующая трудовые отношения с участием инвалидов. Приведена классификация видов дискриминации, исследованы основные проблемы дискриминации инвалидов в трудовых отношениях. Приведен анализ некоторых норм международных актов, а также российского законодательства, которыми регламентирован труд инвалидов в сфере недопущения дискриминации последних на рынке труда.
Ключевые слова: инвалид, дискриминация, трудоустройство, трудовые отношения, права, гарантии.

ON THE ISSUE OF DISCRIMINATION OF PERSONS WITH DISABILITIES IN LABOR RELATIONS

Antonova Anna Valerievna

Annotation: The article reveals the concept of “disabled”, investigated the regulatory framework governing labor relations with the participation of persons with disabilities. The classification of types of discrimination is given, the main problems of discrimination of persons with disabilities in labor relations are investigated. The analysis of some norms of international acts, as well as Russian legislation that regulates the work of persons with disabilities in the field of non-discrimination of the latter in the labor market, is given.
Keywords: disabled person, discrimination, employment, labor relations, rights, guarantees.

При исследовании вопроса о дискриминации инвалидов к определению понятия «инвалид». В соответствии с Федеральным законом от 24.11.1995 г. №181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) «Инвалид - лицо, которое имеет нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приводящее к ограничению жизнедеятельности и вызывающее необходимость его социальной защиты»[1]. Согласно Декларации о правах инвалидов инвалидом признается любое лицо, которое не может самостоятельно обеспечить полностью или частично потребности нормальной личной и или социальной жизни в силу недостатка, будь то врожденного или нет, его или ее физических или умственных способностей» [2].

Количество инвалидов в нашей стране составляет более 13 млн. человек и более 40 млн. маломобильных граждан.

Решение проблем граждан этой категории является одним из приоритетных направлений социальной политики государства. В области трудовых отношений для инвалидов установлены повышенные гарантии и компенсации [3]. Для осуществления гарантированного Конституцией РФ права на труд безо всякой дискриминации необходимо активное содействие государства в занятости инвалидов. В качестве базового принципа, закрепленного в важнейших международных актах (Всеобщая декларация прав человека, Устав ООН, Декларация МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда, Рекомендация МОТ № 111 «О дискриминации в области труда и занятий» и пр.), выступает принцип запрета дискриминации, в соответствии с которым нормы национального законодательства государств

с демократическим режимом гарантируют соответствующим гражданам равнозначные трудовые права вне зависимости от их пола, расы, возраста, вероисповедания, состояния здоровья и т. д. Подобного рода гарантии закреплены в Конституции РФ (ст. 19). При этом равноправию в трудовых отношениях посвящена отдельная норма — ст. 37, что позволяет говорить о его социальной значимости. Дискриминация может существовать ввиду прямого закрепления в законе (это так называемая правовая дискриминация) либо быть основанной на определенных сложившихся обычаях, нормах морали и т. д. (неофициальная дискриминация) [4].

Также выделяют прямую и косвенную дискриминацию. Прямой дискриминацией, когда в отношении конкретной группы людей видны явные преимущества, установленные законом, и косвенной, когда закон нейтрален, но непропорционально затрагивает определенную категорию лиц по сравнению с другими. Так, например, прямой дискриминацией считается ситуация, когда с одним человеком по причине его инвалидности обращаются хуже, чем с другим лицом в такой же ситуации. Установленным проявлением косвенной дискриминации предлагается считать ситуацию, когда нейтральное положение, критерий или практика могут поставить одних лиц в особо неблагоприятные условия по сравнению с другими, если только это объективно не оправдано законной целью, а средства достижения этой цели не являются соразмерными и необходимыми [5]. В экономически более развитой Германии эта цель стоит не так остро. Минимальный размер пенсии в Германии в несколько раз превышает минимальную пенсию в России.

Р.Н. Жаворонков, помимо прямой и косвенной дискриминации, считает необходимым выделять как самостоятельные формы дискриминационной практики вертикальную, горизонтальную, статистическую, индивидуальную, а также множественную дискриминацию. Вертикальная дискриминация выражается в покровительстве или ущемлении прав инвалидов со стороны руководства. Горизонтальная дискриминация – это негативное отношение со стороны коллег, находящихся в равном с инвалидом положении. Социологические исследования свидетельствуют, что в отношении инвалидов осуществляется в основном статистическая дискриминация, т.е. когда работодатели принимают решения, исходя из неких обобщенных представлений об инвалидах. Индивидуальная дискриминация заключается в предубеждении руководителя по отношению к инвалиду, вызванного причинами личного характера. Множественная дискриминация – это усиленный вариант дискриминации по нескольким основаниям, представляет собой дискриминацию, которую могут испытывать женщины-инвалиды, инвалиды пенсионного возраста и др. [6]. Анализируя социальную ситуацию на рынке труда, Ф.С. Исмагилова и Л.В. Маркова определяют, что в основе дискриминации инвалидов на рынке труда лежат, прежде всего, «отношенческие» барьеры, к категории которых относят все виды препятствий, кроме средовых (физических): экономические, образовательные, информационные, барьеры социального отчуждения, «поскольку они формируются в сфере социального взаимодействия отдельных людей или групп» [7].

В развитие принципа запрета дискриминации в Законе о социальной защите инвалидов закреплен принцип недопустимости дискриминации по признаку инвалидности, под которой понимается любое различие, исключение или ограничение по причине инвалидности, целью либо результатом которых является умаление или отрицание признания, реализации или осуществления наравне с другими всех гарантированных в Российской Федерации прав и свобод человека и гражданина в политической, экономической, социальной, культурной, гражданской или любой иной области [8]. Согласно ст. 5 Закона о занятости государственная политика в области содействия занятости населения направлена на осуществление мероприятий, способствующих занятости граждан, испытывающих трудности в поиске работы. К числу граждан, испытывающих трудности в поиске работы, Закон относит, в том числе, и инвалидов [9].

Гарантии запрет, недопустимость дискриминации в трудовых отношениях лиц с ограниченными возможностями здоровья. Подобные нормы закреплены в ст. 19 Конституции РФ « Государство гарантирует равенство прав и свобод человека и гражданина независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств» [10]. Ст. 37 Конституции РФ в соответствии с которой гарантировано право свободно распоряжаться своими способностями к труду Данная норм гарантирует соответствующим гражданам равнозначные трудовые права, следствие чего не допускаю дискриминации. Сюда также можно отнести ст. 3 «Запрещение дискримина-

ции в сфере труда», ст. 64 ТК РФ «Гарантии при заключении трудового договора» и т.д. [11].

В связи с исследованием рассматриваемого настоящей статьей вопроса исследована судебная практика в сфере нарушения прав инвалидов в области трудоустройства, необходимо сказать, что с дискриминация по признаку инвалидности при устройстве на работу данная категория граждан сталкивается достаточно часто, но доказать наличие явных дискриминационных признаков в отказе в приеме на работу даже на место установленное квотой практически не возможно, только лишь потому, что ни одним работодателем не занесено в обоснование своего письменного (устного) отказа в приеме инвалида на работу формулировку указывающую на наличие у последнего признаков инвалидности.

Таким образом, на стадии трудоустройства и в трудовых отношениях лица с инвалидностью сталкиваются с различными проявлениями дискриминации. Поэтому следует прямо закрепить в российском законодательстве, включая Трудовой кодекс РФ, запрет дискриминации граждан по признаку инвалидности. Вести активную политику по направлению воспитания, пропаганды позитивного отношения к инвалидам.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.11.1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» // СЗ РФ.1995 г. №48. Ст.4563.
2. Организация Объединенных Наций. Декларации. Декларация о правах инвалидов [Электронный ресурс] : декларация : [принята и провозглашена резолюцией № 258-А (II) Генеральной Ассамблеи ООН 9 декабря 1971 г., ратифицирована Российской Федерацией 10 мая 1998 г.] // СПС Консультант Плюс.
3. Гайдидей Ю.М., Белокопытова Н.Ю. Проблемы правового регулирования труда инвалидов // Государство и право в 21 веке. 2017. С.25-30.
4. Винокуров М. А. Новая экономическая реальность и экономическая политика современной России // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2014. № 1 (93). С. 5–13
5. Козырева И.А., Чабанова С.С. Прямая и косвенная дискриминация в сфере труда и занятости инвалидов: анализ проблемы // ЗДОРОВЬЕ И ОБРАЗОВАНИЕ В 21 ВЕКЕ. 2017. С. 171.
6. Жаворонков Р.Н. Правовое регулирование труда и социального обеспечения инвалидов в Российской Федерации: диссертация. М., 2014. С. 169-171.
7. Тологаева А.Ю. Аутсорсинг как один из эффективных способов трудоустройства инвалидов в коммерческом секторе // Отечественный журнал социальной работы. 2015. № 1. С. 136-137
8. Сулейманова Г. В. Трудоустройство инвалидов: от квотирования рабочих мест до социальной занятости // Северо-Кавказский юридический вестник. 2017 №4. С. 75-76.
9. Федеральный закон от 19.04.1991 г. №1032-1 «О занятости населения в российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // СПС Консультант Плюс.
10. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.) // СЗ РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.
11. Трудовой кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ // СЗ РФ. 2002. № 1.

УДК 351

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАГС ГОРОДА МОСКВЫ

КОРАБЕЛЬНИКОВА ЕКАТЕРИНА ОЛЕГОВНА
магистрант
Московский финансово-юридический университет

Аннотация: Настоящая научная работа посвящена вопросам организации и функционирования системы ЗАГС города Москвы. Автором работы проводится анализ законодательства Российской Федерации, а также нормативных правовых актов города Москвы, исследуется система организации работы отделов записи актов гражданского состояния в городе Москве. Автором рассматриваются история создания и современная структура функционирования системы ЗАГС в городе Москве.
Ключевые слова: система управления ЗАГС города Москвы.

Annotation: This scientific work is devoted to the organization and functioning of the registry office of the city of Moscow. The author of the work analyzes the legislation of the Russian Federation, as well as the regulatory legal acts of the city of Moscow, examines the system of organizing the work of the departments of civil registration in the city of Moscow. The author considers the history of creation and the modern structure of the functioning of the registry office in Moscow.
Keywords: control system registry office of the city of Moscow.

Законодательством Российской Федерации предусмотрены правовые основы функционирования института государственной службы в субъектах Российской Федерации, которые закреплены Конституцией Российской Федерации, федеральными и региональными нормативными правовыми актами.

Систему органов государственной власти субъекта Российской Федерации составляют: законодательный (представительный) орган государственной власти субъекта Российской Федерации; высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации; иные органы государственной власти субъекта Российской Федерации, образуемые в соответствии с конституцией (уставом) субъекта Российской Федерации [1].

Управление записи актов гражданского состояния города Москвы (Управление ЗАГС Москвы) является функциональным органом исполнительной власти города Москвы, осуществляющим функции по реализации переданных федеральных полномочий на государственную регистрацию актов гражданского состояния, входит в состав Комплекса социальной сферы [2].

Система органов ЗАГС Москвы включает в себя: Аппарат Управления, 33 отдела ЗАГС, 6 Дворцов бракосочетания и Архивно-информационный отдел.

Структура Управления ЗАГС города Москвы. 32 отдела осуществляют регистрацию всех актов гражданского состояния: рождение, заключение и расторжение брака, усыновление/удочерение, установление отцовства, перемену имени и смерть. 1 отдел ЗАГС (Замоскворецкий) производит регистрацию смерти, дворцы бракосочетания – только регистрацию заключения брака.

Система органов исполнительной власти г.Москвы, в состав которой входили органы ЗАГС, создавалась в очень непростых условиях. 12 июня 1990 года Съезд народных депутатов РСФСР принял Декларацию о государственном суверенитете Российской Советской Федеративной Социалистической Республики, провозгласившую государственный суверенитет РСФСР, установление республиканского гражданства РСФСР и верховенство Конституции РСФСР и Законов РСФСР на всей территории

РСФСР. Это привело к расшатыванию прежнего механизма власти и управления.

Многие районные Советы народных депутатов г.Москвы самостоятельно начали изменять структуру и компетенцию исполнительных органов, в результате чего система управления городом становится нежизнеспособной. В августе 1991 года Президентом РСФСР Б.Н. Ельциным подписывается указ «О полномочиях органов исполнительной власти города Москвы» [3], в соответствии с которым Мэру г.Москвы предоставляются полномочия по формированию трехуровневой системы исполнительной власти в г.Москве (на муниципальном, административном и городском уровнях).

Днем рождения новой системы органов ЗАГС Москвы можно считать 15 октября 1991 года – день принятия постановления Правительства Москвы «О создании Управления записи актов гражданского состояния г.Москвы». В соответствии с этим постановлением отдел ЗАГС исполкома Моссовета был реорганизован в Управление записи актов гражданского состояния г.Москвы, объявленного правопреемником отдела исполкома.

Новая система кардинально отличалась от своей предшественницы по порядку образования и структуре системы управления и включала в себя отделы ЗАГС и Дворцы бракосочетания, непосредственно производящие регистрацию актов гражданского состояния; Управление ЗАГС г.Москвы, осуществляющее организацию, руководство и контроль за деятельностью нижестоящих органов ЗАГС; объединенный архив ЗАГС г.Москвы. Создаваемые самостоятельно Управлением ЗАГС г.Москвы отделы ЗАГС, Дворцы бракосочетания и Объединенный архив ЗАГС г.Москвы, находились в прямом подчинении Управлению ЗАГС. Финансовое, материально-техническое и кадровое обеспечение их деятельности также осуществлялось Управлением ЗАГС г.Москвы самостоятельно.

Жизнь доказала правильность подобного решения. Объединение всех отделов ЗАГС города Москвы в единую систему Управления ЗАГС Москвы, жестко централизованную и потому легко управляемую, позволило органам ЗАГС города Москвы безболезненно пережить трудности переходного периода и надлежащим образом осуществлять свою деятельность по обслуживанию граждан в период с 1991 по 1997 годы, когда распалось единое правовое пространство бывшего СССР, в то время как действовало старое союзно-республиканское законодательство о регистрации актов гражданского состояния. На органы ЗАГС города Москвы не оказали значительного влияния также и общие проблемы становления и реорганизации системы органов исполнительной власти города Москвы.

За 15 лет с момента образования Управления ЗАГС города Москвы, система органов ЗАГС города Москвы развивалась и совершенствовалась, прежде всего, под влиянием постоянно изменяющихся общественных отношений и их правового регулирования. Соответственно, менялся и акцент на первоочередности целей и задач в деятельности органов ЗАГС.

Структурные подразделения Управления ЗАГС города Москвы, в том числе и функциональные, возглавляют начальники отделов, которые имеют своих заместителей. В их подчинении находятся специалисты 1 категории, ведущие и главные специалисты. Все сотрудники отделов и их руководители назначаются на должность начальником Управления ЗАГС г.Москвы, который по представлению начальников структурных подразделений принимает решения по применению к ним мер поощрения либо материального или дисциплинарного воздействия, а также решает другие кадровые вопросы (перевода, направления на учебу и т.д.). Все сотрудники органов ЗАГС города Москвы являются государственными служащими города Москвы.

Одним из структурных подразделений Управления ЗАГС Москвы является Архивно-информационный отдел Управления ЗАГС Москвы (Объединенный архив ЗАГС), в котором хранится более 100 архивных фондов, состоящих из почти 20-ти млн. актовых записей за период с 1918 года по настоящее время и представляющих документы отделов ЗАГС Москвы, Дворцов бракосочетания, сельских и поселковых советов, территории которых в разные годы вошли в состав Москвы, а также актовые записи, составленные в зарубежных пунктах регистрации с 1979 года по настоящее время.

Отдел планирования, финансирования и бухгалтерского учета организует финансовую деятельность Управления ЗАГС, работы по экономическому планированию, занимается вопросами организации бухгалтерского учета, контролем за поступлением денежных средств и их правильным расходованием по утвержденным сметам, проведением инвентаризации материальных ценностей, осуществлением расчетов по заработной плате.

Отдел по вопросам государственной службы и кадров осуществляет работу по подбору, расстановке, повышению квалификации работников органов ЗАГС г.Москвы, организует проведение аттестации государственных служащих, квалификационных экзаменов с присвоением классных чинов и надбавок к должностному окладу, организует работу с резервом кадров для замещения вакантных государственных должностей государственной службы города Москвы, а также проводит обучение по гражданской обороне и защите от чрезвычайных ситуаций.

Отдел материально-технического обеспечения обеспечивает хозяйственное обслуживание зданий и помещений органов ЗАГС Москвы, организует проведение ремонтных работ, заключает договоры с организациями, предоставляющими коммунальные услуги, решает вопросы, связанные с противопожарными мероприятиями и охраной помещений органов ЗАГС [4].

В связи с усложнением задач, стоящих перед органами ЗАГС города Москвы, повышением общих требований к уровню обслуживания населения со стороны властей города Москвы, возникла необходимость в создании коллегиальных органов, целью которых являлась бы унификация практики применения законодательства о регистрации актов гражданского состояния в городе Москве, а также развитие и совершенствование обрядовой деятельности в соответствии с современными требованиями. Поэтому в январе 2000 года Управлением ЗАГС города Москвы были созданы Методический Совет по изучению и обобщению практики применения действующего законодательства и Методический Совет по организации торжественной церемонии бракосочетания и чествования юбиляров супружеской жизни. В мае 2000 года создан Методический Совет для координации работы по развитию информационной системы «МАИС-ЗАГС». Поскольку процессы автоматизации деятельности органов ЗАГС города Москвы непосредственно увязаны с решением различных вопросов правового характера, в январе 2002 года Методический Совет по изучению и обобщению практики применения действующего законодательства и Методический Совет для координации работы по развитию «МАИС-ЗАГС» были объединены в единый Методический Совет по правовым вопросам и информатизации, основными задачами которого стали:

- сбор информации по соответствующим направлениям деятельности;
- выявление проблем, возникающих в ходе деятельности всей системы и ее отдельных структурных элементов;
- выработка предложений по единообразному их решению;
- обобщение и распространение передового опыта работы.

Методические Советы обладают правом совещательного голоса, их решения принимают силу управленческих только при утверждении их приказами по Управлению ЗАГС города Москвы.

Можно сказать, что структура организации и управления органами ЗАГС Москвы позволяет наиболее оптимально решать задачи системы, которые не остаются неизменными и определяются общественными и государственными потребностями в деятельности по регистрации актов гражданского состояния.

Список литературы

1. Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.1999 № 184-ФЗ // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» - Режим доступа: http://www.consultant.ru (дата обращения 09.11.2018).

2. Официальный сайт Главного управления Министерства Юстиции России по Москве - URL: http://to77.minjust.ru.

3. О полномочиях органов исполнительной власти города Москвы: указ Президента РФ от 28.08.1991 № 96 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» - Режим доступа: http://www.consultant.ru (дата обращения 09.11.2018).

4. О полномочиях территориальных органов исполнительной власти города Москвы: Постановление Правительства Москвы от 24.02.2010 № 157-ПП // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» - Режим доступа: http://www.consultant.ru (дата обращения 20.11.2018).

УДК 347.254

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА ЖИЛИЩЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЛАСОВА АНАСТАСИЯ ПАВЛОВНА

магистрант
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»

Аннотация: В статье рассматривается конституционное право на жилище, трудности в его реализации на территории Российской Федерации. Рассмотрена система правового регулирования конституционного права на жилище. Выявлена проблема отсутствия разграничения полномочий Российской Федерации и субъектов Российской Федерации по обеспечению человека жильем.
Ключевые слова: конституционное право на жилище, жилищное строительство, гарантированность неприкосновенности жилища, улучшение жилищных условий, приватизация.

KEY PROBLEMS OF REALIZATION OF THE CONSTITUTIONAL RIGHT TO HOUSING IN THE RUSSIAN FEDERATION

Vlasova Anastasia Pavlovna

Abstract: The article deals with the constitutional right to housing, the difficulties in its implementation in the territory of the Russian Federation. The system of legal regulation of the constitutional right to housing is considered. The problem of lack of differentiation of powers of the Russian Federation and subjects of the Russian Federation on providing the person with housing is revealed.
Keywords: constitutional right to housing, housing construction, guarantee of inviolability of housing, improvement of housing conditions, privatization.

Жилище является важным материальным условием жизни человека, что обуславливает необходимость законодательного закрепления права на жилище. Его важность подчеркнута в ст. 11 Международного пакта об экономических, социальных и культурных правах, ратифицированного Президиумом Верховного Совета СССР 18 сентября 1973 года [1], и в некоторых других международных нормативно-правовых актах. Основы права на жилище составляют нормы ст. 40 Конституции РФ [2], в которой содержатся также и гарантии реализации этого права, а именно недопустимость произвольного лишения жилища, возможность его предоставление из государственных, муниципальных и других жилищных фондов малоимущим и иным указанным в законе гражданам, которые нуждаются в жилище за доступную плату или вовсе бесплатного.

Право на жилище регулируется нормами гражданского, жилищного законодательства, равно как и комплексными законами и иными нормативными актами. В настоящее время существует множество правоприменительной практики органов исполнительной власти, судов общей юрисдикции и Конституционного Суда. Закрепление права на жилище в Конституции РФ означает юридически гарантированную возможность каждого человека быть обеспеченным постоянным жилищем, что позволяет соответствовать требованию общества о том, что каждый должен иметь крышу над головой, не быть вынуж-

денным к бродяжничеству, кроме того данное право предстает как право конкретного субъекта жилищных правоотношений, у которого существует потребность в улучшении жилищных условий будь то собственник или наниматель [3, с. 69].

Необходимым условием реализации рассматриваемого права является содействие развитию рынка недвижимости. Важно заметить, что отечественный рынок жилой недвижимости предстает, как совершенно новая система, имеющая свой исторический путь развития. Принятие Закона РФ от 04.07.1991 N 1541-1 «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» стало важнейшим этапом на этом пути [4]. Он регламентирует ключевые принципы приватизации, на основании которых сформировался рынок жилой недвижимости в России в привычном его понимании: однократность, безвозмездность, добросовестность и др. На этих принципах стали разрабатывать всевозможные концепции, нашедшие своё отражение в новых нормативных правовых актах. Ярким примером в законодательстве является. В качестве примера можно привести Федеральный закон «О содействии развитию жилищного строительства" от 24.07.2008 N 161-ФЗ» [5].

Среди множества положительных динамик в данной области прав можно выделить ряд проблем, вызванных недочетами законодателя или вовсе отсутствием внимания к той или иной стороне права на жилище. Особый интерес представляет вопрос лишения гражданина жилища, это возможно реализовать как преступным путем, так и совершенно законным. Невозможность лишения права на жилище, является ключевой конституционной гарантией, а ч. 4 ст. 159 УК РФ дополнена новым квалифицирующим признаком определенным как мошенничество, «повлекшее лишение права гражданина на жилое помещение» введен в УК РФ только с принятием Федерального закона РФ от 29 ноября 2012 г. N 207-ФЗ [6].

Как таковое лишение жилища может быть произведено путем лишения права на проживание, либо лишением права собственности на конкретное жилище. Действующим законодательством предусмотрены «исключительные случаи» выселения человека из жилого помещения, в судебном порядке реализация возможно на основании ст. 35 ЖК РФ [7], а также ст. 293 ГК РФ[8].

Безусловно, важную роль в реализации права на жилище играет материальный достаток, для малоимущих граждан или других нуждающихся лиц затруднено и часто занимает колоссальное количество времени. Законодательство о жилище содержит в себе, в основном, нейтральные формулировки для построения нормы, регулирующей соответствующие общественные отношения. На основании п. 3 ст. 2 Жилищного кодекса РФ органы государственной власти и органы местного самоуправления в пределах своих полномочий обеспечивают условия для осуществления гражданами права на жилище в установленном порядке предоставляют гражданам жилые помещения по договорам социального найма или договорам найма жилых помещений государственного или муниципального жилищного фонда. Ко всему прочему, ч. 2 ст. 49 ЖК РФ определяет критерии по которым граждан относят к категории малоимущих, они должны быть признаны таковыми органами местного самоуправления в порядке, предусмотренном законом соответствующего субъекта. Вопреки тому, что право малоимущего гражданина на предоставление ему жилого помещения является его конституционным правом, в силу п. «в» ст. 71 Конституции Российской Федерации регулирование которого может осуществляться только ФЗ. Из вышесказанного следует, что категория «малоимущий гражданин» является объективной конституционной категорией, соответственно ее содержание не может ставиться в зависимость от усмотрения законодателя того или иного субъекта РФ, а тем более органа местного самоуправления [9, с. 92].

На настоящее время существует множество случаев принятия нормативных правовых актов в области жилищных отношения, а также дальнейшие внесения изменений или дополнений, которые противоречат положениям Конституции, ввиду допущения различного толкования и дальнейшее применение. Такие факты очерчивают круг проблем данной области и указывают на необходимость совершенствования рассмотренных и иных актов, важность устранения взаимоисключения и противоречий, приведение норм каждого в соответствие с основным законом.

Список литературы

1. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах" (Принят

16.12.1966 Резолюцией 2200 (XXI) на 1496-ом пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН)// СПС Консультант Плюс: Законодательство (дата обращения 07.11.2018);

2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СПС Консультант Плюс: Законодательство (дата обращения 01.11.2018).

3. Дамбаева И.В. Конституционное право на жилище и право собственности на жилое помещение: соотношение социального и частнособственнического аспектов // Проблемы обеспечения, реализации, защиты конституционных прав и свобод человека. 2013. № 2. С. 68-73.

4. Закон РФ от 04.07.1991 N 1541-1 (ред. от 20.12.2017) "О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации"// СПС Консультант Плюс: Законодательство (дата обращения 04.11.2018).

5. Федеральный закон "О содействии развитию жилищного строительства" от 24.07.2008 N 161-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "// СПС Консультант Плюс: Законодательство (дата обращения 04.11.2018).

6. Федеральный закон "О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 29.11.2012 N 207-ФЗ // СПС Консультант Плюс: Законодательство (дата обращения 07.11.2018).

7. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188- ФЗ (ред. от 03.08.2018) // СПС Консультант Плюс: Законодательство (дата обращения 07.11.2018).

8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018)// СПС Консультант Плюс: Законодательство (дата обращения 08.11.2018).

9. Смирнова Ю.В. Проблемы реализации малоимущими гражданами конституционного права на жилище в Российской Федерации// Юридическая мысль. 2013. № 4 (48). С. 91-93.

УДК 34.096

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

КАЗЬМИН НИКОЛАЙ АНДРЕЕВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия»

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы правового регулирования налоговых правоотношений. В ходе анализа выявляются недостатки, регламентирующие указанную сферу правоотношений, предлагаются пути их устранения. Необходимо понимать, что это достаточно сложная правовая структура, включающая в себя несколько областей.

Ключевые слова: налоговое право, налоговые правоотношения, законодательство, налоговый кодекс Российской Федерации, Конституция Российской Федерации, субъекты налоговых правоотношений, механизм правового регулирования.

PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF TAX LEGAL RELATIONS

Kazmin Nikolai Andreevich

Abstract: the article deals with the problems of legal regulation of tax legal relations. In the course of the analysis, the deficiencies that regulate the specified sphere of legal relations are identified, ways to eliminate them are suggested. It is necessary to understand that this is a rather complicated legal structure that includes several areas.

Key words: tax law, tax legal relations, legislation, tax code of the Russian Federation, Constitution of the Russian Federation, subjects of tax legal relations, mechanism of legal regulation.

В соответствии со ст. 57 Конституции Российской Федерации, каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы [1]. Ввиду того, что налоги и сборы являются основной доходной частью бюджета государства, фискальная функция является одной из значимых функций государства, а налоговые правоотношения важной сферой общественных отношений, складывающихся между налоговыми органами и субъектами налогообложения.

Это отношения регулятивного характера, связанные с установлением и введением в действие налогов, их исчислением и уплатой и отношения охранительного характера, возникающие в процессе налогового контроля, в частности, отношения по привлечению к налоговой ответственности. Иными словами, рассматривая механизм правового регулирования налоговых правоотношений, с целью оценки качества и эффективности его действия, безусловно, необходимо рассматривать такие отношения в более глобальной плоскости и аспекте, указывая на возможность его реализации всех сторон налоговых правоотношений.

Ключевым моментом в определении механизма правового регулирования является одно из общих положений Конституции РФ, в силу которого установление общих принципов налогообложения в Российской Федерации находится в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. В связи с чем, другим, не менее важным аспектом в исследовании правовой регламентации налоговых правоотношений является, в том числе, анализ федерального и законодательства субъектов Российской Федерации в отдельности, определяющего правовое регулирование налоговых

правоотношений. Исходя из содержательного толкования ст. 1 Налогового кодекса Российской Федерации, законодательство Российской Федерации о налогах и сборах состоит из Налогового кодекса Российской Федерации, законов субъектов Российской Федерации и нормативных правовых актов муниципальных образований о местных налогах и сборах [6, с.367]. В связи с указанным, базовым нормативным правовым актом в области правового регулирования этой сферы общественных отношений является Налоговый кодекс Российской Федерации [4, с.301]. До принятия налогового кодекса Российской Федерации налогово-процессуальные нормы находились в зачаточном, нормативно не оформленном состоянии. Необходимо отметить, что смысл существования налоговых законов состоит в их практическом воплощении, а эффективность осуществления материальных норм налогового права напрямую зависит от качества процессуальных норм. Процессуальные нормы налогового права выступают универсальными гарантами публичных и частных интересов; с одной стороны, они жестко ограничивают правовыми рамками индивидуальный произвол налоговых органов и налогоплательщиков, а с другой — предоставляют им юридические средства для защиты своих прав и интересов.

Возвращаясь к фундаментальной проблематике правового регулирования налоговых правоотношений и конституционному принципу разграничения правового регулирования в сфере налоговых правоотношений, можно сделать вывод об имеющемся формализме такого разграничения. Так, разграничивая полномочия в части правового регулирования налоговых правоотношений и устанавливая федеральные, региональные и местные налоги, фактически, единственным нормативным правовым актом, регулирующим налоговые правоотношения, является Налоговый кодекс Российской Федерации, имеющий, в свою очередь, ряд пробелов и неточностей трактовки.

Анализ правового регулирования налоговых правоотношений указывает на наличие приоритетной проблемы разграничения полномочий Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в части правотворческой деятельности в сфере налогообложения. В свою очередь, Налоговый кодекс Российской Федерации, как единственный источник налоговых правоотношений, характеризуется наличием правовых коллизий и пробелов, не позволяющих урегулировать данную область правоотношений и придать им форму единообразного толкования в соответствии с требованиями правовой доктрины Российской Федерации.

Необходимо отметить, что совокупность таких обстоятельств ставит под сомнение и законность контрольных функций налоговых органов. Так, говоря о наличии проблематики правового регулирования материальных норм права, безусловно, нельзя говорить о качестве эффективности норм процессуальных, определяющих, применительно к налоговым правоотношениям, реализацию налогового контроля. Применение норм налогового законодательства должно иметь единообразное толкование применяемых норм права, исключающих возможность возникновения субъективизма.

Указанные проблемы обусловлены отсутствием целостного (системного) взгляда на многие проблемы функционирования системы налогообложения, ее правовую основу. Указанное обстоятельство свидетельствует о существенном практическом и теоретическом значении формирования и развития учения о налоговом правоотношении и необходимости их закрепления в основные направления налоговой политики государства.

Для оспаривания в судебном порядке разъяснения ненормативного характера должны быть представлены доказательства неблагоприятных последствий, возникших вследствие принятия данного акта для истца. В свою очередь, установление «нормативности» сопряжено с большими трудностями, связанными с необходимостью использовать оценочные категории, и далеко не всегда производится на основе всесторонней оценки формальных признаков и фактических условий. Анализ судебной практики по делам, связанным с обжалованием разъяснений налогового законодательства, позволяет выделить две точки зрения, лежащие в основе состоявшихся по ним решений. Согласно первой точке зрения разъяснения налогового законодательства не являются нормативными (никогда не могут иметь обязательной силы и затрагивать права и законные интересы участников налоговых отношений), а согласно второй точке зрения, для оценки нормативности обжалуемого правового акта требуются анализ его содержания, изучение влияния на волеизъявление субъектов регулируемых отношений.

Таким образом, анализ правового регулирования налоговых правоотношений указывает на недостаточно эффективный механизм правового регулирования и наличие всевозможных юридических коллизий и пробелов в регулируемой области правоотношений, что вызывает безусловную необходимость устранения имеющихся проблем. Иными словами, конституционная обязанность по уплате налогов не должна перерастать в нарушение прав налогоплательщиков и возникновению антиправовой формы налоговых правоотношений. В свою очередь, единственным способом оперативного устранения возникающих проблем в части правового регулирования налоговых правоотношений, должен являться систематический мониторинг механизма правового регулирования, выявление «мертвых норм» и своевременное восполнение пробелов. Реализация таких мероприятий, в свою очередь, возможна только в случае правильного определения целей и задач налоговой политики государства.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6ФКЗ, от 30.12.2008 № 7ФКЗ, от 05.02.2014 № 2ФКЗ, от 21.07.2014 № 11ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 2014. №31. Ст. 4398.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 (ред. от 01.10.2017) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3824.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 (ред. от 01.10.2017) // Собрание законодательства РФ.2000. № 32. Ст. 3340.
4. Землин А.И. Налоговое право. М.: ИНФРАМ, 2015. 301 с.
5. Крохина А.Ю. Налоговое право России: учебник. М.: Норма, 2014. 496с.
6. Карасева М.В. Финансовое право. М.: Юрайт, 2012.384 с.
7. Малис Н.И. Налоговая политика государства. М.: Издательство Юрайт, 2015.388 с.

УДК347.66

НАСЛЕДСТВЕННЫЙ ФОНД В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

КУЗИНА СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА
старший преподаватель
ЗВОНИКОВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА,
КИРЕЕВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА
студенты
ФГБОУ ВО "Саратовская государственная юридическая академия"

Аннотация: Авторами исследуются новеллы российского законодательства, которые вступили в силу 1 сентября 2018 года, касающиеся создания и функционирования наследственного фонда. Проведен сравнительный анализ наследственного фонда и английского траста. Выявлены возможные проблемы применения нового института.
Ключевые слова: наследство, наследственный фонд, нотариус, завещание, наследодатель, выгодоприобретатель, наследуемое имущество.

GENETIC FUND IN THE LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION

KuzinaSvetlana Viktorovna,
Zvonikova Julia Sergeevna,
KireevaTatianaAlexandrovna

Annotation: The authors examine the novelties of the Russian legislation, which entered into force on September 1, 2018, concerning the establishment and functioning of the inheritance Fund. The comparative analysis of the hereditary Fund and the English trust is carried out. Possible problems of application of the new Institute are revealed.
Keywords: inheritance, inheritance Fund, notary, will, testator, beneficiary, inherited property.

Институт наследования является одним из основополагающих в системе гражданского законодательства, так как позволяет человеку определить судьбу его имущества после смерти. Именно поэтому становление новых и развитие уже существующих институтов наследственного права вызывает интерес законодателя. Так, согласно изменениям, внесенным в Гражданский кодекс Российской Федерации Федеральным законом от 29.07.2017 № 259-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и третью Гражданского кодекса Российской Федерации»[1], с 1 сентября 2018г. действует совершенно новый для Российской Федерации правовой институт - наследственный фонд, который представляет собой некий аналог траста, присущего Канаде, США и ряду других стран. В связи с появлением нового института актуальным становится рассмотрение специфики его создания и деятельности.

Так, в соответствии со ст.123.20-1 ГК РФ «наследственным фондом признается создаваемый во

исполнение завещания гражданина и на основе его имущества фонд, осуществляющий деятельность по управлению полученным в порядке наследования имуществом этого гражданина бессрочно или в течение определенного срока в соответствии с условиями управления наследственным фондом». В данном определении отмечается особая цель создания данного фонда - управление имуществом наследодателя, что отличает его в целом от обычных фондов, деятельность которых направлена на благотворительные, культурные, образовательные и иные социальные, общеполезные цели. Еще одним отличием является невозможность получения наследственным фондом безвозмездно имущества от других лиц, кроме учредителя фонда.

Специфика наследственного фонда заключается и в порядке его создания. Наследственный фонд создается только после смерти наследодателя, то есть существует независимо от учредителя, в чем проявляется его уникальность.

Основным условием создания наследственного фонда является наличие завещания, в котором содержится решение завещателя о создание такого фонда, а также устав фонда, условия его управлением. Все это определяется наследодателем при жизни и не может быть изменено после его смерти. Важные функции при этом возлагаются на нотариуса, ведущего наследственное дело, который должен не позднее 3 рабочих дней со дня открытия наследственного дела направить в уполномоченный орган заявление и все необходимые документы для создания наследственного фонда. При этом он предварительно должен предложить лицам, указанным в решении об учреждение фонда или лицам, установленным таким решением, войти в состав органов фонда и получить их согласие на это.

Указание такого, казалось бы, короткого срока рассматривается неоднозначно. С одной стороны, такой срок направлен на сокращение существования «лежачего наследства», защиту прав кредитора наследодателя. С другой стороны, учитывая загруженность нотариальных контор, совершение всех указанных в законе действий может быть затруднено, да и законодатель фактически обязывает их заниматься только созданием фонда.

Практическое значение наследственных фондов велико, и заключается в том, что: во-первых, наличие данных фондов позволит передать имущество в профессиональное управление, которое может сохранить и преумножить его, поскольку не каждый из наследников сможет разумно и эффективно распорядиться семейным бизнесом. Во-вторых, учредитель наследственного фонда может позаботиться о материальном благополучии своих наследников в будущем. Из активов и доходов фонда могут производиться выплаты лицам, которых определит наследодатель. В-третьих, имущество сразу же после смерти наследодателя передается в управление фонда, что позволяет не прерывать руководство бизнесом, поскольку ранее наследники были вынуждены ждать до шести месяцев для вступления в наследство. Следовательно, создание данного института особенно актуально в свете развивающихся экономических отношений, и должно быть оценено предпринимательскими структурами в сфере управления бизнесом.

Российский наследственный фонд - некий аналог траста, но имеющий значительные отличия. В первую очередь, главным отличием является правовая природа данных институтов. Наследственный фонд является юридическим лицом. В свою очередь, траст - это лишь соглашение, в котором содержится порядок управления активами. Из этого следует, что, так как фонд – это юридическое лицо, то согласно ст. 19 Налогового кодекса Российской Федерации[2] он должен уплачивать налоги. В силу того, что траст – это всего лишь соглашение, он от обязанности по уплате налогов освобождается. Траст не отвечает по долгам наследодателя[3], в то время как к наследственному фонду кредиторы наследодателя могут предъявить свои требования. Данная особенность связана с предусмотренным законом принципом универсального правопреемства. Траст может быть создан как при жизни, так и после смерти наследодателя [4]. Возможность создания траста при жизни позволяет наследодателю убедиться в правильности функционировании фонда, в компетентности и способностях управляющего трастом, устранить какие-либо проблемы и т.д. Наследственный фонд, в свою очередь, может создаваться только после смерти наследодателя (п.2 ст. 123.20-1 ГК РФ).

На данный момент, данный институт не до конца урегулирован нормами гражданского законодательства и требует значительных доработок. Так, нотариус, который ведет наследственное дело, как

уже отмечалось раннее, должен направить в уполномоченный государственный орган заявление о государственной регистрации наследственного фонда. Но, предположим, если по каким- либо причинам регистрирующий орган отказывает в регистрации либо предлагает внести изменения в устав, отсутствует механизм, который бы решил эту задачу, непонятно, кто сможет вносить изменения в случае противоречий: суд, нотариус и тд.

Не менее интересны положения абз.2 п.3 ст. 123.20-2 ГК РФ, согласно которым нотариус не вправе направлять заявление о создании наследственного фонда, в случае отказа лица, указанного в решение об учреждении фонда, войти в состав органов фонда и невозможности сформировать органы фонда в соответствие с решением наследодателя. В этом случае наследственный фонд не будет подлежать государственной регистрации и не приобретет прав юридического лица. При этом неизвестна судьба наследственного имущества.

На основании изложенного, можно сделать вывод, что наследственный фонд является своеобразной гарантией того, что воля человека, который оставил завещание, будет полностью реализована и будет обеспечена целостность наследственного имущества. Тем не менее, при регулировании данного института отмечаются вопросы, оставшиеся без должной регламентации, например, отсутствие стандартов, предъявляемых к лицам, которые должны будут войти в органы управления Фондом. Многие авторы полагают, что он не соответствует основополагающим характеристикам такой организационно-правовой формы некоммерческой организации как фонд, поскольку его некоммерческий характер не очевиден, условия деятельности закрыты, он ни перед кем не отчитывается, в связи с чем он должен занимать совершенно обособленное место, не являясь однозначно некоммерческой организацией. В связи с чем, требуется внесение ряд доработок и изменений в законодательство, поскольку несколько статей Гражданского кодекса недостаточно для регулирования столь обширного правового института.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.07.2017 № 259-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и третью Гражданского кодекса Российской Федерации // Российская газета. 2017.№ 172.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018)//Российская газета. 1998. N 148-149.
3. О новом правовом институте в российском наследственном праве// Адвокатская Газета. URL: https://www.advgazeta.ru/mneniya/nasledstvennyy-fond-ili-rossiyskiy-trast/ (дата обращения: 21.11.2018).
4. Траст по-русски. Как завещать состояние при помощи наследственного фонда // Forbes. URL: http://www.forbes.ru/finansy-iinvesticii/352073-trast-po-russki-kak-zaveshchat-sostoyanie-pri-pomoshchi-nasledstvennogo (дата обращения: 21.11.2018).

УДК 342.95

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ПРИМЕНЕНИЯ СТАТЬИ 64-1 КОДЕКСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ В ПРАКТИКЕ ПРИРОДООХРАННОЙ ПОЛИЦИИ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

БАГИСОВ НУРЖАН БАБЫРОВИЧ

докторант
Карагандинская академия МВД Республики Казахстан имени Б. Бейсенова

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы правоприменительной практики природоохранной полициии органов внутренних дел Республики Казахстан в части применения положений статьи 64-1 Кодекса Республики Казахстан об административных правонарушениях, предусматривающих основание освобождения лица, совершившего административное правонарушение, от административной ответственности в связи с малозначительностью совершенного правонарушения.
Ключевые слова: правонарушения в области охраны окружающей среды, органы внутренних дел, природоохранная полиция, освобождение от административной ответственности, малозначительность правонарушения, административное законодательство.

ABOUT SOME QUESTIONS OF APPLICATION OF ARTICLE 64-1 OF THE CODE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN ON ADMINISTRATIVE OFFENCES IN THE PRACTICE OF THE ENVIRONMENTAL POLICE OF THE INTERNAL AFFAIRS BODIES OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Bagisov Nurjan Babyrovich

Abstract: the article deals with the problems of law enforcement practice of environmental police of the internal Affairs bodies of the Republic of Kazakhstan in terms of the application of the provisions of article 64-1 of the Code of the Republic of Kazakhstan on administrative offenses, providing the basis for the release of the person who committed an administrative offense from administrative liability in connection with the insignificance of the offense.
Key words: offences in the field of environmental protection, the bodies of internal Affairs, environmental police, exemption from administrative liability, insignificance of the offense, administrative legislation.

28 декабря 2017 года в Республике Казахстан был принят Закон № 127-VI ЗРК «О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях (далее – КРКоАП)». Принятие указанного закона было обусловлено, в первую очередь такими целями,

как гуманизация административно-деликтного законодательства и укрепление законности в сфере производства по делам об административных правонарушениях [1]. С 9 января 2018 года данный нормативно-правовой акт вступил в законную силу, и на сегодняшний день его положения успешно реализуются в правоприменительной практике уполномоченных должностных лиц, осуществляющих административное производство.

В части гуманизации административного законодательства хотелось бы отметить такие положения вышеуказанного закона, как:

– снижение размеров административных штрафов по отдельным составам правонарушений;

– увеличение количества альтернативных санкций в отдельных нормах Особенной части КРКоАП, предусматривающих возможность применения в отношении лица, совершившего административное правонарушение, как предупреждения, так и административного штрафа;

– снижение максимального размера штрафа, налаемого на физическое лицо, с пятиста до двухсот месячных расчетных показателей;

– расширение сферы применения сокращенного административного производства, в частности, по административным правонарушениям, совершаемым несовершеннолетними лицами, а также зафиксированным сертифицированными специальными контрольно-измерительными техническими средствами и приборами;

– дополнение перечня предусмотренных КРКоАП оснований освобождения от административной ответственности и административного взыскания таким, как освобождение от административной ответственности и административного взыскания при малозначительности совершенного правонарушения (статья 64-1 КРКоАП) [1].

Из всего перечня вышеперечисленных нововведений хотелось бы рассмотреть некоторые аспекты применения статьи 64-1 КРКоАП в практике уполномоченных должностных лиц, осуществляющих производство по делам об административных правонарушениях, в частности природоохранной полиции органов внутренних дел Республики Казахстан. В настоящее время в ходе применения данной нормы возникают определенные проблемы правового характера, препятствующие надлежащей реализации предусмотренной законом возможности освобождения лица, совершившего административное правонарушение, в связи с малозначительностью своершенного правонарушения.

Прежде, чем перейти к подробному рассмотрению указанных проблем, необходимо отметить, что включение в структуру КРКоАП статьи 64-1 и дополнения тем самым предусмотренного законом перечня оснований освобождения от административной ответственности и административного взыскания (в связи с малозначительностью правонарушения), безусловно, является достаточно положительным шагом законодателя в части гуманизации административно-деликтного законодательства. Гуманизация правовой политики Казахстана начала масштабно осуществляться с 2009 года, в рамках исполнения основных направлений Концепции правовой политики Республики Казахстан на период с 2010 до 2020 года, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 24 августа 2009 года № 858. Однако на тот момент гуманизация преимущественно коснулась уголовного законодательства [2].

В настоящее время реформирование казахстанской правовой системы в части гуманизации затронуло и сферу административного законодательства. Наряду со снижением размеров административных штрафов за отдельные правонарушения и введением в КРКоАП статьи 64-1, законодателем обосновывается необходимость перевода ряда административных правонарушений в сферу дисциплинарного производства и гражданского судопроизводства. В качестве примера можно привести такие статьи КРКоАП, как 144 «Незаконные подключение, использование энергии или воды», 626 «Нарушение правил по обеспечению сохранности грузов на воздушном транспорте» и другие. Указанные изменения пока не внесены в КРКоАП и лишь планируются, однако в августе этого года соответствующий законопроект был размещен в интернете в открытом доступе для соответствующего ознакомления и обсуждения, а 31 октября – внесен на рассмотрение Мажилиса Парламента Республики Казахстан Постановлением Правительства Республики Казахстан № 696 [3].

Вышеизложенные обстоятельства подтверждают необходимость и значимость дальнейшей гу-

манизации административного законодательства Казахстана и свидетельствуют о положительной составляющей вновь внесенной в КРКоАП статьи 64-1. Однако наряду с положительными моментами, стоит признать, что указанная норма не совсем совершенна и нуждается в соответствующих дополнениях, поскольку на сегодняшний день в ходе ее применения в практике субъектов административного производства возникает ряд проблем правового характера. Итак, перейдем к их рассмотрению.

В соответствии со статьей 64-1 КРКоАП, при малозначительности совершенного административного правонарушения, судья, орган (должностное лицо), уполномоченный рассматривать дела об административных правонарушениях, может освободить лицо, совершившее административное правонарушение, от административной ответственности, ограничившись устным замечанием. В примечании к данной статье указано, что при решении вопроса об освобождении лица от административной ответственности учитываются конкретные обстоятельства совершения административного правонарушения, в том числе личность правонарушителя, а также объект посягательства, а при наличии вреда – его размер [4].

Стоит заметить, что в содержании рассматриваемой статьи не изложены понятие малозначительности правонарушения и соответствующий размер ущерба в количественном выражении, то есть в месячных расчетных показателях. В противоположность этому, в отдельных статьях КРКоАП точно установлены размеры значительного и крупного ущерба. К примеру, в примечании к статье 190 КРКоАП «Обман потребителей» изложено, что применительно к этой статье значительным размером ущерба признается сумма, превышающая один месячный расчетный показатель, крупным размером ущерба – сумма не менее трех месячных расчетных показателей. В примечании к статье 410 «Нарушение или невыполнение требований пожарной безопасности» указано, что применительно к данной статье значительным размером ущерба признается сумма, превышающая пятьдесят месячных расчетных показателей на момент совершения административного правонарушения [4]. Исходя из содержания рассматриваемых статей, можно сказать, что размеры значительного и крупного ущерба в соответствующих нормах КРКоАП четко регламентированы, чего нельзя сказать об установленных пределах ущерба, причиненного в результате совершения малозначительного правонарушения.

Вопросы установления четких пределов малозначительности административного правонарушения являются достаточно актуальными в сфере природоохранной деятельности полиции, поскольку в отдельных случаях сотрудники природоохранной полиции не имеют возможности применить статью 64-1 КРКоАП в связи с имеющимися пробелами законодательства. В содержании указанной статьи, конечно, оговорено, что при решении вопроса об освобождении лица от административной ответственности должны учитываться обстоятельства совершенного правонарушения (смягчающие и отягчающие административную ответственность), личность правонарушителя (путем изучения характеризующего материала), объект посягательства (вид незаконно добытой особи животного мира) и размер причиненного вреда (существенный либо несущественный). Но при этом в статье не указаны конкретные пределы малозначительности причиненного вреда. Соответственно, в типичной ситуации у инспектора природоохранной полиции может возникнуть вопрос по поводу отнесения причиненного правонарушением вреда к категории малозначительного. В такой ситуации не будет возникать проблем лишь при разграничении уголовного и административного правонарушения, связанного с нарушением правил охоты либо рыболовства, так как в части 1 статьи 382 и части 1 статьи 383 КРКоАП имеется формулировка «не содержащее признаков уголовно наказуемого деяния» [4]. В свою очередь, в статьях 335 и 337 Уголовного кодекса Республики Казахстан (далее – УК РК) закреплены такие обязательные признаки правонарушений, как причинение значительного или крупного ущерба, применение взрывчатых или химических веществ в ходе добычи рыбных ресурсов, применение взрывчатых устройств или иных средств массового уничтожения животных, авиа-, авто-, мототранспортных средств в ходе незаконной охоты и т.д. Наряду с этим, размеры значительного и крупного ущерба по уголовным делам о незаконной охоте и нарушении правил рыболовства четко регламентированы статьей 3 УК РК [5]. Поэтому установленные законом критерии позволяют четко разграничить между собой уголовные и административные правонарушения в области охраны коружающей среды и использования природных

ресурсов. А вот установить по подобным критериям малозначительность совершенного административного правонарушения представляется достаточно затруднительным, так как нормы КРКоАП не содержат в себе такие критерии.

Учитывая изложенные обстоятельства, можно утверждать о необходимости закрепления в статье 64-1 КРКоАП точного размера малозначительного вреда по административным правонарушениям, предусмотренным главой 21 КРКоАП, в частности, статьями 382 и 383. Предлагаемая правовая регламентация исключит имеющийся в статье 64-1 КРКоАП пробел в части установления малозначительности причиненного правонарушением ущерба.

Наряду с указанной проблемой, применение статьи 64-1 КРКоАП в практике природоохранной полиции осложнено отсутствием правового регулирования порядка фиксации факта совершенного малозначительного правонарушения в соответствующих процессуальных документах. В содержании рассматриваемой статьи КРКоАП указано, что должностное лицо может освободить правонарушителя от административной ответственности ограничившись лишь устным замечанием. Однако такой порядок освобождения лица от административной ответственности, на наш взгляд, является не вполне приемлемым, так как данное лицо может в будущем злоупотреблять этим правом, постоянно поясняя уполномоченным должностным лицам, что правонарушение им совершено впервые. А доказать факт ранее совершенного им малозначительного правонарушения будет невозможно, поскольку это противоправное дяние не было зафиксировано в соответствующем процессуальном порядке, а также не были опрошены свидетели правонарушения и изъяты вещественные доказательства. А как известно, любые доказательства правонарушения в соответствии с нормами КРКоАП должны быть облечены в соответствующую процессуальную форму, в противном случае они не будут иметь силу доказательств по делу об административном правонарушении, каковым и является устное замечание уполномоченного должностного лица по поводу нарушения лицом закона.

По нашему мнению, составление протокола об административном правонарушении даже при условии его малозначительности является обязательным, поскольку, таким образом, осуществляется соответствующая фиксация факта совершенного правонарушения, и в дальнейшем имеющиеся сведения могут служить основанием неприменения в отношении лица статьи 64-1 КРКоАП, если он, к примеру, является злостным браконьером. Однако, если совершенное правонарушение все же характеризуется своей малозначительностью, то возникает вопрос по поводу принятия инспектором природоохранной полиции соответствующего процессуального решения по делу после составления протокола об административном правонарушении и сбора необходимых доказательств. В такой ситуации было бы логичным вынести постановление о прекращении производства по делу об административном правонарушении. Но в таком случае принятие решения о прекращении административного производства на законных основаниях невозможно, так как статьи 741 и 742 КРКоАП не содержат в себе такого основания прекращения производства по делу, как малозначительность правонарушения [4]. Для решения данной проблемы необходимо дополнить часть 1 статьи 741 КРКоАП пунктом 12-1 следующего содержания: «в связи с малозначительностью совершенного административного правонарушения в порядке, предусмотренном статьей 64-1 настоящего Кодекса». Предлагаемое изменение позволит сотрудникам природоохранной полиции принимать законное решение о прекращении производства по делу в связи с малозначительностью правонарушения.

Таким образом, рассмотрение особенностей применения статьи 64-1 КРКоАП в деятельности уполномоченных должностных лиц природоохранной полиции, позволило установить такие основные проблемы, как отсутствие в нормах КРКоАП четкой регламентации понятия малозначительности правонарушения, размера малозначительного ущерба, а также процедуры фиксирования факта совершенного правонарушения в протоколе об административном правонарушении. Для разрешения возникших в данной сфере проблем правового характера необходимо:

1) установить в статье 64-1 КРКоАП точный размер малозначительного ущерба на основании установленных экологическим законодательством размеров ущерба, причиненного в результате незаконного изъятия из среды обитания той или иной особи животного мира;

2) исключить из статьи 64-1 КРКоАП формулировку «ограничившись устным замечанием» и дополнить данную статью предложением следующего содержания: «При этом уполномоченное должностное лицо в обязательном порядке составляет протокол об административном правонарушении, а по результатам рассмотрения дела выносит постановление о прекращении производства по делу на основании пункта 12-1 статьи 741 настоящего Кодекса»;

3) дополнить часть 1 статьи 741 КРКоАП пунктом 12-1 следующего содержания: «в связи с малозначительностью совершенного административного правонарушения в порядке, предусмотренном статьей 64-1 настоящего Кодекса».

Список литературы

1. Закон Республики Казахстан от 28 декабря 2017 года № 127-VI ЗРК «О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях» // http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1700000 127.

2. Указ Президента Республики Казахстан от 24 августа 2009 года № 858 «О Концепции правовой политики Республики Казахстан на период с 2010 до 2020 года» // http://adilet.zan.kz/rus/docs/U090000858_.

3. Досье на проект Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях» (31 октября 2018 года) // http://online.zakon.kz/Document/ ?doc_id=37472274#pos=6;-250.

4. Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях от 5 июля 2014 года № 235-V ЗРК // http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1400000235#z 3579.

5. Уголовный кодекс Республики Казахстан от 3 июля 2014 года № 226-V ЗРК // http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1400000226#z1253.

УДК 342

СУДЕБНЫЕ АКТЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НЕПОСРЕДСТВЕННО НА СУДЕБНУЮ ЗАЩИТУ ПРАВ И СВОБОД ЛИЧНОСТИ В ПУБЛИЧНО-ПРАВОВОЙ СФЕРЕ

МАЛЬЦЕВ АНТОН АНДРЕЕВИЧ
магистрант
Среднерусский институт управления – филиала РАНХиГС

Аннотация: в статье рассматривается судебные акты, принимаемые Российскими судами с целью конкретизации тех из них, которые непосредственно направленных на судебную защиту прав и свобод личности в публично-правовой сфере. Автором предлагается ряд классификаций, применяя которые становиться возможна подобная конкретизация.
Ключевые слова: судебные акты, защита прав и свобод личности, классификация судебных актов.

RULINGS OF THE COURT AIMED DIRECTLY AT THE JUDICIAL PROTECTHION OF PERSONAL RIGHTS AND FREEDOMS IN THE PUBLIC-LAW SPHERE

Maltsev Anton Andreevich

Annotation: the article treats the whole list of the rulings of the court adopted by the Russian courts in order to specify those aimed directly at the judicial protection of the rights and freedoms of a person in the public-law sphere. The author provides a number of classifications with the help of which such a specification is made possible.
Key words: rulings of the court, protection of personal rights and freedoms, classification of the rulings of the court.

Исходя из системного толкования статьи 10 и части 1 статьи 11 Конституции Российской Федерации [1] суды являются органами государственной власти и, соответственно, применяет свои полномочия, являющиеся властными, через вынесение судебных актов, которые, в свою очередь также обладают государственно-властным характером.

Исследуя понятие «судебный акт», а точнее значения этого понятия современным законодательством можно прийти к выводу о том, что под судебными актами можно понимать весьма широкий перечень документов. По сути, судебный акт – это действие суда, выраженное в документальной форме. При этом не все документы судов направлены на осуществление властных полномочий, которыми, как следует из вышеприведенного они обладают. Государственно-властным характером обладает лишь часть принимаемых судами судебных актов. В соответствие с целью настоящей статьи выделим из общего перечня судебных актов, те, которые направлены на защиту прав и свобод личности в отношениях граждан с государственной властью. Т.е. конкретизируем такие акты, разрешающие по существу в пользу гражданина требование о защите его прав и свобод. Таким документом достигается цель судебного разбирательства.

Представляется что, во всех федеральных законах судебный акт, разрешающий дело по существу должен именоваться единообразно. Анализируя нормы права федеральных конституционных законов и законов, регламентирующих процедуры судопроизводств (процессуальных кодексов) можно сделать вывод о различной интерпретации исследуемых судебных актов.

Рассмотрим часть 1 статьи 6 Федерального конституционного закона «О судебной системе Российской Федерации» [2]. В соответствии с ней вступившие в законную силу постановления федеральных судов, мировых судей и судов субъектов Российской Федерации, а также их законные распоряжения, требования, поручения, вызовы и другие обращения являются обязательными для всех без исключения органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений, должностных лиц, других физических и юридических лиц и подлежат неукоснительному исполнению на всей территории Российской Федерации. Законодатель применяет понятие «постановление».

Статья 71 Федерального конституционного закона «О Конституционном Суде Российской Федерации» [3] носит название «виды решений», т.е. применен уже другой термин.

Статье 7 Федерального конституционного закона «Об арбитражных судах в Российской Федерации» [4] гласит, что вступившие в законную силу судебные акты - решения, определения, постановления арбитражных судов обязательны для всех государственных органов, органов местного самоуправления, иных органов, организаций, должностных лиц и граждан и подлежат исполнению на всей территории Российской Федерации. Используется уже третий термин «судебные акты».

Федеральные законы, содержащие подробную регламентацию судебных процедур, даже регулирующих один и тот же вид судопроизводства, гражданское, включают в себя положения, раскрывающие названия принимаемых судами судебных документов по-разному.

Согласно абзацу 1 части 1 статьи 13 Гражданского процессуального кодекса [5] суды принимают судебные постановления в форме судебных приказов, решений суда, определений суда, постановлений президиума суда надзорной инстанции. Часть 1 статьи 194 ГПК содержит следующее положение: постановление суда первой инстанции, которым дело разрешается по существу, принимается именем Российской Федерации в форме решения суда. В других частях того же кодекса используется понятие «решение», хотя в контексте части 1 статьи 13 Гражданского процессуального кодекса имеются ввиду судебные постановления, которые могут быть обличены и в другую (отличную от «решения») форму.

Отсутствие единообразия в наименования таких значимым для реализации нарушенных прав документов, какими, несомненного являются принимаемые судами акты служит препятствием для достижения целей судопроизводства. Например, в гражданском судопроизводстве в суде общей юрисдикции могут иметь значения судебные акты, вынесенные другим судом, допустим, арбитражным. И этим судебным актом устанавливается обстоятельство, уже доказанное в арбитражном суде. При этом норма права в Гражданском процессуальном кодексе, позволяющая в таком случае исключить оспаривание доказанного в другом процессе обстоятельства звучит следующим образом: при рассмотрении гражданского дела обстоятельства, установленные вступившим в законную силу решением арбитражного суда, не должны доказываться и не могут оспариваться лицами, если они участвовали в деле, которое было разрешено арбитражным судом. Т.е. принимая во внимание принцип формальности судебного процесса, постановление апелляционного арбитражного суда уже не может быть принято, как доказательство в суде общей юрисдикции, поскольку не является решением. Абсолютно понятно, что под «решением» имеется ввиду судебный акт, которым дело разрешено по существу, но для исключения неопределенности потребовалось разъяснение Пленума Верховного Суда от 19 декабря 2003 г. № 23 «О судебном решении», содержащееся в абзаце третьем пункта 9, согласно которому под судебным постановлением, указанным в части 2 статьи 61 ГПК РФ, понимается любое судебное постановление, которое согласно части 1 статьи 13 ГПК РФ принимает суд (судебный приказ, решение суда, определение суда), а под решением арбитражного суда - судебный акт, предусмотренный статьей 15 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации [6].

В уголовном судопроизводстве не содержится понятие, характеризующее судебный документ, разрешающий дело по существу. Но виды судебных актов в уголовном судопроизводстве раскрываются через понятие «решение». Например, пункт 25 Уголовно процессуального кодекса [7] гласит, что

определение - любое решение, вынесенное коллегиально судами первой, апелляционной и кассационной инстанций, за исключением приговора и кассационного определения.

Исходя из анализа части 1 статьи 4 Закона об исполнительном производстве [8] можно сделать вывод, что в исполнительном производстве документы, на основании которых возбуждается исполнительное производство носят названия «судебные акты».

Принимая во внимания различные термины, регламентирующие документы, принимаемые судами в разных видах судопроизводства, для целей конкретизации судебных актов, направленных непосредственно на защиту прав и свобод личности в публично-правовой сфере необходимы различные классификации, которые могут быть произведены: в зависимости от суда, который вынес судебный акт (Конституционного Суда РФ, Верховного Суда РФ, судов общей юрисдикции или арбитражных судов); в зависимости от наименования судебного акта (постановления, решения, определения); в зависимости от содержания судебного акта (обязывающее, правоустанавливающее, о взыскании денежных сумм и тому подобное).

Также, учитывая исключительное положение Конституционного Суда Российской Федерации, выраженное в том, что судебные акты, принятые по результатам его деятельности могут фактически являться источниками права классифицировать судебные акты, непосредственно направленные на защиту прав и свобод личности можно в зависимости от характера правовых позиций, отраженных в них. Т.е. в такой классификации судебные акты могут быть правотворческими или правоприменительными.

Список литературы

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) - справочная правовая система КонсультантПлюс URL:www.consultant.ru.
2. Федеральный конституционный закон от 31.12.1996 N 1-ФКЗ (ред. от 29.07.2018) "О судебной системе Российской Федерации" - справочная правовая система КонсультантПлюс URL:www.consultant.ru.
3. Федеральный конституционный закон от 21.07.1994 N 1-ФКЗ (ред. от 29.07.2018) "О Конституционном Суде Российской Федерации" - справочная правовая система КонсультантПлюс URL:www.consultant.ru.
4. Федеральный конституционный закон от 28.04.1995 N 1-ФКЗ (ред. от 29.07.2018) "Об арбитражных судах в Российской Федерации" - справочная правовая система КонсультантПлюс URL:www.consultant.ru.
5. "Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации" от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 03.08.2018) - справочная правовая система КонсультантПлюс URL:www.consultant.ru.
6. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 19.12.2003 N 23 (ред. от 23.06.2015) "О судебном решении" - справочная правовая система КонсультантПлюс URL:www.consultant.ru.
7. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 12.11.2018) - справочная правовая система КонсультантПлюс URL:www.consultant.ru.
8. Федеральный закон от 02.10.2007 N 229-ФЗ (ред. от 03.08.2018) "Об исполнительном производстве" (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.09.2018) - справочная правовая система КонсультантПлюс URL:www.consultant.ru.

© А.А. Мальцев, 2018

УДК 4414

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ПОРУЧИТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ В ПЕРИОД 19-20 ВЕКОВ

ПАВЛОВА ИРИНА ПЕТРОВНА
д.и.н., доцент
СЕКРЕТЁВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА
студент, магистрант
ФГБОУ ВО Красноярский ГАУ

Аннотация: Статья посвящена важнейшим вопросам развития института поручительства в период 19-20 веков в русском праве. Были определены последовательные этапы развития поручительства и изменение понимания содержания данного обеспечительного механизма. Был сделан акцент на применение терминологии понятия поручительства в разный период. Так же были определены цель и назначение поручительства в связи с исторически- изменяемыми правоотношениями. В ходе изучения развития поручительства была изучена нормативная база и рассмотрены различные взгляды ученых по данному вопросу.
Ключевые слова: Поручительство, обязательство, механизм, обеспечение, исполнение.

DEVELOPMENT OF THE INSTITUTION OF SURETY IN RUSSIAN IAW IN THE PERIOD OF 19-20 CENTURIES

PAVLOVA IRINA PETROVNA,
SECRETIVE IRINA NIKOLAEVNA

Abstract: the Article is devoted to the most important issues of development of the institution of surety in the period of 19-20 centuries in Russian law. Successive stages in the development of surety and a change in the understanding of the content of the security mechanism were identified. Emphasis was placed on the application of the terminology of the concept of surety in different periods. The purpose and purpose of the surety were also determined in connection with the historically - changeable legal relations. During the study of the development of surety, the regulatory framework was studied and various views of scientists on this issue were considered.
Key words: Guarantee, obligation, mechanism, security, execution.

Поручительство, как способ обеспечения исполнения обязательства, является одним из самых активно изучаемых институтов гражданского права. Множество работ и статей ученых, аналитического и сравнительного материала, множество точек зрения, подходов к изучению. Не смотря на это, считаю, что востребованные и активно применяемые на практике института поручительства не может терять своей актуальности, так как внутри данного института сосредоточены множество аспектов, проблем и тем рассмотрения, которые подлежат дальнейшему развитию.

Российское законодательство к 18-19 веку имело несколько законодательных актов, регламентирующих гражданские правоотношения, в частности институт поручительства.

Следует отметить, что нормы о поручительстве напрямую связаны с нормами об Обязательственных правоотношениях. Данный фактор ярко отражен во второй редакции «Свода Законов Российской

Империи» 1857 года, где в разделе II главы II статьи 1554 сказано, что «Договоры и обязательства по обоюдному согласию могут быть укрепляемы и обеспечиваемы поручительством…»[6, с. 345]. Так же в главе I предусмотрены нормы о поручительстве. Следует отметить, что нормы Свода Законов Российской Империи 1857 года плохо читаемы в связи с использованием специфического изложения текста того времени, но явно выражена суть норм и использованы корректные термины. Например: «В поручительстве могут выступать все те лица, которые имеют право быть обязанными по договорам вообще» [6, с. 307], а так же «поручительство может быть принято: в части долга или во всей суммы» [6, с. 307].

Нормы определяют не только кто может быть поручителем, в отношении чего может применено, а так же форму договора поручительства. В статье 1562 СЗРИ 1857 года сказано: «Поручительство совершается собственноручно подписью поручителя в отношении обязательства, после рукоприкладства должника» [6, с. 307].

Так же предусмотрен ещё один раздел («Отделение первое»), который называется «Особенные правила о поручительстве по договорам с казною» [6, с. 307]. В данном разделе, поручительство выступает вместо залога. Статьей предусмотрены 5 условий, когда поручительство может выступать в качестве залога. Но в связи с малопонятным текстом, можно отразить только общую мысль этих условий. Во-первых, условия связаны с определенными субъектами, а именно: дворяне, купцы, крестьяне казенных ведомств и мещане. Во-вторых, условия связаны с возникающими правоотношениями с участием этих субъектов: купцы - в правоотношениях подряда, крестьяне казенных ведомств – правоотношения подряда на содержание почтовых станций, мещане и крестьяне – при правоотношениях, где принимают на себя какие-либо обязательства по выполнению местных работ или поставок.

Российский юрист, профессор А. И. Кранихфельд, рассматривая вопросы о поручительстве с казною, руководствуясь положениями Свода Законов Российской Империи 1832 года, поясняет, что поручительство может быть только если один из контрагентов, согласно его гражданскому состоянию имеет принадлежность: «от дворянского общества губернии или уезда за дворян, обязующихся от имени целого их сословия к поставкам продовольствия для войск; от обществ мещан или крестьян, от имени всего общества принимающих на себя производство разных работ, относящихся к их промыслу, или за ямщиков, по содержанию почтовых станций» [4, с. 254], так же сказано, что «на задатки, выдаваемые из казны, в счет платы по договору, подрядчикам из крестьян и извозчикам, принимается в обеспечение *круговая их порука,* или взаимное между собой ручательство, одного за всех и всех за каждого в особенности» [4, с. 254]. Можно отметить, что нормы предусматривают регулирование правоотношений отдельных групп общества, но главную идею и назначение этого механизма сохраняет. А именно, формулировка «круговая порука» регламентировалась «Круткой редакцией Русской правды в статье 14» [7, с. 56], а так же сохраняет такое понимание в Своде Законов Российской Империи 1832 года и продолжает свое действие во второй редакции 1857 г. Как обозначал цивилист А. М. Нолькен, круговая порука трактовалась как «наложение ответственности» [5, с. 211]. Можем с уверенностью сказать, что в данном случае действует специфический пример ответственности – всем сословием, что характерно для данного периода, вплоть до 1917 года, до периода исчезновения сословий.

В Своде Законов Российской империи предусмотрены ещё очень оригинальные статьи по поручительству. Предусмотрен раздел («Отделение второе»), которое называется «Особенные правила о ручательстве по личным наймам между частными лицами». Статьи 1570-1572 регламентируют порядок ответственности поручителя в случае, если лицо, которое было нанято: «для совершения какой-либо работы, для охраны двора или лавки, либо совершения иных действий совершит кражу денег или иного имущества»[6, с. 308].

Ещё одним из главных на тот период актов, содержащий в себе подробное постатейное объяснение институтов гражданского права, являлся проект «Гражданского Уложения 1913 года» [2, с. 596] глава 24 содержит нормы о поручительстве. Нормы изложены по порядку и разделены на три пункта. Первый – посвящен общим положениям о поручительстве. Второй – права и обязанности поручителя. Третий – основания прекращения поручительства. Изложение норм очень схоже с постатейным изложением норм ГК РФ. Это объясняет структурированность всех норм, изложенных в предыдущих нормативных документах, а так же говорит о сложившихся правилах и порядке принимаемых норм, которые и

по сегодняшний день не перестают действовать. Следует отметить, что нормы, регламентирующие «сословное» поручительство, исчезают.

Уже в 19 веке, помимо нормативного закрепления положений о поручительстве, вопрос действия данного института привлекал ученых. Профессор С. Я. Капустин выявил закономерность, согласно которой поручительство выражалось в проявлении ответственности жителей определенного округа, общества за какого-либо гражданина, имеющего какой-либо долг или совершившего противоправные действия, влекущие его ответственность. Объясняет он такую ответственность и поддержку в виде поручительства «необходимостью внутреннего, общего соединения общества, для защиты общих интересов, так как внутри такого общества существует мысль о братской взаимопомощи друг другу при любых обстоятельствах» [3, с. 5]. Цивилист А. М. Нолькен к 1884 году точно определял понятие поручительства и условия его действительности. Согласно его изучению, поручительство представляет собой «принятие посторонним лицом на себя чужого обязательства, в силу чего должник, обязательство которого принимает на себя поручитель, не освобождается от ответственности по нему, а напротив продолжает быть ответственным без всяких изменений, только по его обязательству помимо него, имеется другой обязанный субъект» [5, с. 211]. Профессор И. Д. Беляев отмечал интересный момент – если торговая сделка обеспечена «порукой, то на суде такая сделка имела больше значения, чем иные сделки и доказывать факт такой сделки стороны не были обязаны» [1, с. 345].

Нужно отметить, что не изученность института поручительства в рассматриваемом периоде имело не постоянный характер и его развитие зависело от правоотношений, возникающих в различный период. Но следует сказать, что основная функция поручительства и принципы имели одну цель – обеспечить исполнение какого-либо обязательства с помощью привлечения иных лиц. Так согласно изложенному, институт поручительства с раннего права имел исключительный характер и очень широкий спектр применения. Развитие данного института является долгим и последовательным процессом, развивающимся и по настоящий момент. Считаю, что, несмотря на детальное изучение института, поручительство имеет свою собственную историю развития, которую нужно рассматривать с разных точек зрения и можно связывать с различными событиями Российского права и анализировать влияние таких изменений на институт поручительства.

Список литературы

1. Беляев И. Д. История русского законодательства. – СПБ. : Изд-во «Лань», 1999. – По изданию 1879 г. – 345 с.
2. Гражданское уложение :Проект Высочайше учрежденной Редакционной Комиссии по составлению Гражданского Уложения: С объяснениями, извлеченными из трудов Редакционной Комиссии и с приложением законопроекта об авторском праве, одобренного Государственной Думой.Том второй /Сост. А. Л. Саатчиан ; Под ред. И. М. Тютрюмова. -С.-Петербург :Издание книжного магазина "Законоведение",1910. 1362 с., [X].-Предм. указ. : С. 596-598.
3. Капустин С. Я. Древнее русское поручительство // Юридический сборник. - Казань: Иждивением книгопродавца И. Дубровина, 1855. – 5 с.
4. Кранихфельд А.И. Начертание российского гражданского права в его историческом его развитии. СПб.: тип. Собств. Его. Имп. Вел. Канц., 1843. – 254 с.
5. Нолькен А.М. Учение о поручительстве по римскому праву и новейшим законодательствам. Т, 1. СПб., 1884. – 211 с.
6. Свод Законов Российской Империи Николая I, Издание 1857 года. Том X. Санкт-Петербург. – 307 с.
7. Селищев, А.М. О языке «Русской Правды» // Вопросы языкознания. – 1957. - № 4. С. 56–63.

© И. П. Павлова, И. Н. Секретёва, 2018

УДК 343.982

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ НАЗНАЧЕНИЯ И КЛАССИФИКАЦИИ ТЕХНИКО-КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ПРИ РАСКРЫТИИ И РАССЛЕДОВАНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

АРУТЮНОВ АЛЕКСАНДР САМСОНОВИЧ
кандидат юридических наук
КОЛИЕВ ВАДИМ ВИТАЛЬЕВИЧ
кандидат юридических наук
ПРОТАСОВ КИРИЛЛ ВАДИМОВИЧ
кандидат химических наук
АФАНАСЬЕВ ЕВГЕНИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ
преподаватель кафедры судебно-экспертной деятельности
ФГБОУ ВО «Краснодарский университет МВД России»

Аннотация: Технико-криминалистические средства целенаправленно используются при сопровождении (обеспечении): оперативно-розыскных мероприятий сотрудниками оперативных и экспертных подразделений; следственных действий сотрудниками следственных органов и экспертных подразделений; экспертами (специалистами) экспертно-криминалистических служб (отделов, отделений, центров) при производстве исследований и заключений эксперта.
Ключевые слова: технико-криминалистические средства, оперативно-розыскные мероприятия, экспертные подразделения; следственные действия, заключение эксперта.

SOME OF THE QUESTIONS OF THE PURPOSE AND CLASSIFICATION OF THE TECHNICAL-FORENSIC TOOLS IN DETECTING AND INVESTIGATING CRIMES

Arutyunov Alexander Samsonovich,
Koliev Vadim Vital'ievich,
Protasov Kirill Vadimovich,
Afanas'ev Evgeny Vladimirovich

Abstract: Technical and forensic tools are used purposefully in support (supply): the operational-search actions by employees of operative and expert departments; investigative actions the staff of the investigative authorities and expert departments; experts (specialists) forensic services (divisions, departments, centers) in the

production of studies and expert opinions.
Key words: technical and forensic tools, operational and investigative measures, expert units; investigative actions, expert opinion.

Научно-техническим методам и средствам отводится серьезная роль в оперативно-розыскной, следственной и экспертной деятельностях.

В условиях научного прогресса и динамично развивающихся технических приспособлений (девайсов, устройств, приборов, инструментов и т.д.) происходит непрерывное пополнение классификационных групп технико-криминалистических средств. Отчасти, такое расширение связано с использованием в качестве криминалистической техники средств, применяемых гражданами в повседневной жизни и в целях, не связанных с обеспечением правоохранительной деятельности. В связи с этим, перспективным представляется произвести дифференциацию технико-криминалистических средств от иных видов техники, применяемых в гражданских целях. Таковыми дифференцирующими признаками являются:

– целевое назначение технического средства – применение для интенсификации процессов, способствующих раскрытию и расследованию преступлений;

– субъект применения – определение категории должностных лиц, применяющих техническое средство (следователь, оперуполномоченный, эксперт).

Технико-криминалистические средства целенаправленно используются при сопровождении (обеспечении): оперативно-розыскных мероприятий сотрудниками оперативных и экспертных подразделений; следственных действий сотрудниками следственных органов и экспертных подразделений; экспертами (специалистами) экспертно-криминалистических служб (отделов, отделений, центров) при производстве исследований и заключений эксперта.

Повышение эффективности работы сотрудников органов внутренних дел достигается с помощью применения ими различных приборов, аппаратуры, инструментов, материалов, специальных справочников и технических приемов (способов, методов, методик) в целях выявления (обнаружения), фиксации, изъятия следовой информации и объектов (предметов, веществ и изделий), зачастую имеющих ключевое значение для расследования и раскрытия уголовного дела и способствующих укреплению доказательственной базы.

По целевому назначению можно произвести классификацию технико-криминалистических средств следующим образом:

– средства фиксации, к которым относятся фотоаппараты, видеокамеры и диктофоны. Они применяются для запечатлевания обстановки в ходе следственного действия (например, на месте происшествия, освидетельствования, следственного эксперимента и т.д.);

– средства выявления невидимых и мало видимых следов, а также иных объектов. Таковыми средствами являются лупы, различные дактилоскопические порошки, наборы средств для выявления следов рук и ног парами йода и цианакрилата, реактив нингидрина. В эту же группу включаются инструменты и приборы для выявления и изъятия микрообъектов (например, дактилоскопические пленки);

– поисковые средства обнаружения различных объектов, которые впоследствии могут быть признаны вещественными доказательствами. Такими средствами являются тралы, магнитные подъемники, ультрафиолетовые осветители, электронно-оптические преобразователи;

– средства закрепления (копирования) и изъятия различных следов. Как правило, с помощью данных средств закрепляются следы рук, ног, зубов, орудий взлома, транспортных средств. Среди таковых, средств наиболее распространены следующие: гипс, применяемый в целях изготовления слепков со следов обуви, протекторов автомашин и т.д.; силиконовые пасты, применяемые в целях фиксации мелких следов, например, орудий взлома; пластилин, применяемый в целях изготовления слепков следов взлома; лаки в аэрозолях, применяемые в целях закрепления следов на сыпучих поверхностях;

– средства для получения отпечатков пальцев у живых лиц и трупов. Среди таковых можно отметить типографскую краску, дактилоскопическую подушку, плату, резиновые валики и специальные пластины для раскатки краски, дактилопленки, дактилокарты;

– средство (компьютерная программа) для изготовления субъективных композиционных портретов «Контур-фоторобот»;

– средства-маркеры. В научной литературе и в практике такие средства принято называть химическими ловушками, так как от них на преступнике остаются трудно устранимые и хорошо заметные следы. Среди таковых выделяют маркеры, разные красители, механические и пиротехнические устройства для их распыления, мази, устанавливаемые на объектах с материальными ценностями. Такие средства применяются, как правило, в преддверии совершения преступления, при этом не всегда имеется информация о том, что преступление будет точно совершено;

– универсальные средства. К таковым относятся унифицированные чемоданы и передвижные криминалистические лаборатории, они предназначены как для использования на месте происшествия, так для производства иных следственных действий;

– средства для систематизации и выдачи криминалистической информации. Среди таковых можно выделить различные картотеки и коллекции, предназначенные для ведения таких картотек;

– средства для лабораторного исследования вещественных доказательств. Данная группа средств по своему составу очень разнообразна. Сюда включаются микроскопы, универсальные лабораторные репродукционные установки «Kaiser», экспертный комплекс проверки банкнот «Cassida 6000».

Из сказанного следует, что в распоряжении правоохранительных органов имеется достаточно много различных технико - криминалистических средств. Поскольку в стране существует огромное число следственных органов, оперативных аппаратов и экспертно-криминалистических подразделений, в целях их технического оснащения государством затрачиваются значительные материальные средства. Соответственно, затрачиваемые средства должны быть оправданы, а это может быть достигнуто исключительно эффективности использования криминалистической техники в борьбе с преступностью. Однако нельзя не отметить, что анализ правоприменительной практики свидетельствует о том, что использование рассматриваемых средств не отличается особой эффективностью. В связи с этим, представляется необходимым наиболее широко использовать существующие технико - криминалистические средства, а для того, чтобы таковое использование отвечало целям успешной борьбы с преступностью, требуется повышение уровня специальных знаний у лиц, осуществляющих их применение.

Технико-криминалистические средства, приемы и методы также могут быть классифицированы по их источнику происхождения. В зависимости от данного критерия выделяют:

– заимствованные из других областей науки и техники и применяемые в не преобразованном виде. Таковыми являются, например, такие предметы общего назначения, как записывающая аппаратура, фотоаппараты, металлоискатели и т.д.;

– заимствованные из других областей знания, но преобразованные, приспособленные конкретно для целей раскрытия и расследования преступлений. Таковыми, например, являются специальные приемы фотосъемки методики исследования объектов в ультрафиолетовых и инфракрасных лучах;

– разработанные специально в целях раскрытия и расследования преступлений. Это, например, комплекс «АДИС Папилон», который представляет собой модульную, масштабируемую систему для автоматизации процессов регистрации, обработки, сравнения и отождествления дактилоскопической информации и создания дактилоскопических/мультибиометрических банков данных.

Нельзя не отметить, что технико - криминалистические средства перечисленных групп не стоят на месте, происходит их постоянное совершенствование. Следует выделить направления совершенствования средств криминалистической техники:

– применение новых материалов, а также улучшение имеющихся свойств; постепенная замена пассивного подбора необходимых веществ на активное конструирование и создание материалов, обладающих оптимальными свойствами. Так, например, происходит замена традиционных слепочных масс на искусственно созданные полимерные соединения, которые обеспечивают повышенную точность копирования мельчайших деталей рельефа следов;

– существенное улучшение параметров работы технических систем и устройств. Примером может являться внедрение более совершенных фото- и видеокамер с ИК подсветкой; позволяющих вести съемку в условиях слабой освещенности с достаточной глубиной резкости и проработкой мелких деталей; устройств, которые дают возможность фиксации объектов в движении на больших скоростях. Примеры таких устройств: система «Автоураган», комплекс «Автодория», радарный комплекс «Арена», радарный комплекс «Кордон», система «Кречет-С», система «Крис», комплексы «Jenoptik Robot», лазерные комплексы «Амата», мобильный радар «Бинар», мобильный комплекс «Визир», комплекс "Кукушка", а также в режиме активного тестирования находятся: система «Перекресток», которая состоит сразу из нескольких камер и способна определять такие виды нарушений, как проезд на красный свет, невыполнение требования ПДД уступить дорогу пешеходу, остановка за стоп-линией и другие; комплекс «Рапира», который использует радиолокационный способ замера скорости; комплекс «Интегра» - прибор способен определять более 20 видов нарушений ПДД, а также определять заторы и контролировать дорожные знаки; комплекс «Форсаж» включает в себя две HD-камеры, способен фиксировать 11 видов правонарушений.

Путем разработки либо заимствования технических средств криминалистами достигается возможность решения нескольких задач одновременно. Таким образом, просматривается тенденция к универсальности, оправданная возможностью отнесения того или иного прибора или приспособления к определенной классификационной подгруппе.

Обычно комплектация криминалистических средств осуществляется путем создания наборов универсального типа. Целью создания таких универсальных комплектов является возможность использования их самим следователем либо оперативным работником при производстве различных оперативно-розыскных мероприятий и следственных действий.

Происходит создание специализированных наборов, целью которых является возможность применения их конкретным специалистом либо возможность использования при раскрытии и расследовании различных видов преступлений. Это, например, чемодан «Визит» - комплект предназначен для обеспечения первичного осмотра места происшествия, изъятия объектов и фиксации следов биологического происхождения для последующего проведения экспертиз и исследований в лабораторных условиях; чемодан «Криминалист» - унифицированный криминалистический чемодан предназначен для фиксации обстановки места происшествия (выявления, изъятия и упаковки следов и других вещественных доказательств, проведения предварительных исследований на месте происшествия); чемодан «Инструмент» - предназначен для изъятия следов и объектов на месте происшествия.

Особой разновидностью комплекта технико-криминалистических средств являются передвижные экспертно-криминалистические лаборатории, снабженные дорогостоящей аналитической техникой и оборудованием, позволяющими в кратчайшие сроки и без транспортировки объектов в лаборатории экспертно-криминалистических подразделений производить качественные заключения эксперта и справки об исследовании. Кроме того, использование передвижных экспертно-криминалистических лабораторий позволяет исследовать объекты, имеющие криминалистически неустойчивые признаки, которые не могут быть выявлены по истечении незначительно количества времени, связанного с транспортировкой в ЭКП.

Говоря о технико-криминалистических средствах и методах, нам представляется необходимым выделить формы их применения. Таковыми являются:

– процессуальная, используемая при производстве следственных действий;

– непроцессуальная - используемая в ходе производства оперативно-розыскных мероприятий, проверки объектов по криминалистическим учетам, предварительных исследований и т.д.

Процессуальное оформление применения технико-криминалистических средств и методов представляет собой описание такового применения в заключении эксперта либо в протоколе следственного действия и приобщение к ним результатов использования средств криминалистической техники.

Таким образом, перспективной видится классификация технико-криминалистических средств на три вида (типа):

1) по источнику происхождения:

– созданные и используемые только в криминалистической практике;

– заимствованные из других областей науки и техники, применяемые в криминалистической практике;

– заимствованные из других областей науки и техники и используемые без изменения.

2) по целевому назначению:

– для поисковых целей;

– для фиксации и изъятия объектов;

– для исследования объектов;

– следообразующие объекты.

3) по субъекту применения:

– технико-криминалистические средства, используемые следователем и органами дознания;

– технико-криминалистические средства, используемые экспертами-криминалистами.

Список литературы

1. Грибунов Э.П. Технико- криминалистическое обеспечение раскрытия и расследования преступлений: отдельные аспекты современного состояния// Вестник Казанского юридического института МВД России// 2016. № 1 (23). С. 59-62

2. Жердев П.А. Использование криминалистических средств и методов в раскрытии и расследовании преступлений// Вестник Дальневосточного юридического института МВД России. 2016. № 3 (36). С. 143-149

3. Пацкевич О.П., Лузгин И.И. Проблемы технико-криминалистического обеспечения производства следственных действий// Вестник Полоцкого государственного университета. 2014. № 13. С. 93-98

4. Дмитриева Т.Ф. Технико- криминалистическое обеспечение осмотра места происшествия/ Под ред. И.Е. Климовой. Витебск, 2016. – 387 с.

5. Винберг, А.И. Криминалистика / А.И. Винберг, Б.М. Шавер. - М.: Юридической литературы; Издание 3-е, перераб. и доп., 2017. - 167 с.

© А.С. Арутюнов, В.В. Колиев, К.В. Протасов, Е.В. Афанасьев, 2018

УДК 347.476

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУТА БАНКРОСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

ОСИПОВА ЛЮДМИЛА ВАЛЕНТИНОВНА
к.ю.н., доцент
ЕВСТАФЬЕВ ИЛЬЯ НИКОЛАЕВИЧ
студент
ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина»

Аннотация: автор рассматривает изменения за последние годы привлечения к ответственности в институте банкротства, а именно привлечение руководителя должника к субсидиарной ответственности. Также автор рассматривает различные схемы вывода активов должника с целью, чтобы данные активы не достались независимым кредиторам. Также дается оценка на некоторые способы борьбы с недобросовестными должниками.
Ключевые слова: банкротство, должник, вывод активов, дружественный кредитор, субсидиарная ответственность руководителя, банкротная практика.

SOME OF THE PROBLEMATIC ASPECTS OF THE INSTITUTION OF BANKRUPTCY OF LEGAL ENTITIES

Osipova Ludmila Valentinovna,
Evstafyev Ilya Nikolaevich

Abstract: the author considers the changes in recent years of bringing to responsibility in the Institute of bankruptcy, namely the involvement of the head of the debtor to vicarious liability. The author also considers various schemes of withdrawal of the debtor's assets in order to ensure that these assets do not go to independent creditors. It also assesses some ways to deal with unscrupulous debtors.
Key words: bankruptcy, debtor, asset Stripping, user-friendly lender, the subsidiary liability of the head of the bankruptcy practice.

За последние годы институт банкротства стал очень востребованным у россиян. Если рассматривать юридические лица, то тенденция на использование данного института неуклонно растет с 2014 года. Это, прежде всего, связано со сложной экономической ситуацией в стране. На банкротство повлияли такие события, как введение санкций, колеблющийся курс рубля, закрытие внешних финансовых инструментов.

Если вспомнить последние крупные российские компании, которые были объявлены банкротами, то в этом списке окажутся такие компании, как ОАО ак трансаэро, ООО эко-инжиниринг, ООО металит, ООО столичный ювелирный завод и некоторые другие компании. Из самых обсуждаемых последних дел, на наш взгляд, является банкротство компании с почти двадцатилетней историей ОАО ак трансаэро. В том деле и возник один из проблемных аспектов, который мы бы хотели рассмотреть в данной

статье, а именно привлечение руководителя должника к субсидиарной ответственности. Так конкурсный управляющий авиакомпании «Трансаэро» заподозрил бывшее руководство компании в растрате не менее 728 миллионов рублей [1].

Рассмотрев и проанализировав судебную практику, выявились следующие тенденции, если за 2003 – 2004 годы данная практика была невостребованной, то с 1 октября 2015 по 30 сентября 2017 года суды удовлетворили 18% заявлений, размер которых составил 138 миллиардов рублей. Приблизительно такая же ситуация складывалась и с привлечением к уголовной ответственности за преднамеренное и фиктивное банкротство [2, с. 216]. К сожалению объемы данной статьи не позволяют более детально рассмотреть привлечение к уголовной ответственности за преступления в сфере банкротства, но тут однозначно можно сказать, что по сути статьи по банкротству в Уголовном кодексе являются «нерабочими».

Субсидиарная ответственность является одним из видов гражданско – правовой ответственности. Зачастую исследователи говорят о ее деликтной природе [3, 98-129]. Из этого получается, что должна обязательно присутствовать вина. Если есть прямая вина руководителя компании, то он должен быть привлечен к гражданско – правовой ответственности.

Привлечение к субсидиарной ответственности руководителя стало возможным и реализуемым на практике после некоторых законодательных изменений. Так, в Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» добавилась глава III.2 «Ответственность руководителя должника и иных лиц в деле о банкротстве». Это, бесспорно, облегчило процесс доказывания заявителю и стало инструментом, который как минимум оставляет руководителю меньше шансов уйти от ответственности.

Также по проблеме субсидиарной ответственности руководителя в банкротстве высказывался и Верховный Суд Российской Федерации. В развитие новых законодательных положений и в целях обеспечения единства судебной практики по их применению Пленум Верховного Суда Российской Федерации 21 декабря 2017 года принял Постановление № 53 «О некоторых вопросах, связанных с привлечением контролирующих должника лиц к ответственности при банкротстве», разъяснив отдельные возникающие на практике вопросы привлечения контролирующих должника лиц к ответственности при банкротстве [4, 55-68]. В абзаце втором пункте 3 указанного выше Пленума говорится, что независимо от наличия или отсутствия формальных признаков аффилированности судам надлежит изучать возможность осуществления лицом фактического контроля над должником. Это является очень важным разъяснением, т.к. должники нередко используют различные схемы для вывода активов.

Одной из таких схем является отчуждение имущества (активов) должника не по рыночной цене до процедуры банкротства. Если лицо влияло и определяло условия по сделке по выводу активов, значит оно, по сути, контролировало действия должника и значит должно нести ответственность. Также под аффилированность может подпасть и контрагент, который скупил активы не по рыночной цене. Но тут есть некоторая оговорка. Если контрагент докажет свою добросовестность в сделке, то он освобождается от ответственности. На наш взгляд это субъективное положение, но все же большой шаг вперед в банкротной практике.

Еще одной схемой является схема с номинальным директором. Речь идет о правиле, в соответствии с которым, пока не доказано иное, лицо признается контролирующим должника лицом, если извлекало выгоду из незаконного или недобросовестного поведения лиц, указанных в п.1 ст. 53.1 Гражданского кодекса Российской Федерации [5, 16-18]. В данном случае директор не является тем, кто принимает ключевые решения и по сути не руководит компанией (руководителем является иное лицо). Пленум также определил, что номинал тоже будет нести гражданско – правовую ответственность. Конечно, есть некоторые нюансы, в плане уменьшения ответственности, но объемы статьи не позволяют раскрыть всех нюансов.

Если рассмотреть тенденции решения данного проблемного аспекта, то, конечно же, есть большие шаги вперед. Так, еще 2-3 года назад никто не привлекал ни директоров, ни номиналов к субсидиарной ответственности. Но все же предстоит еще много работы, чтобы побороть данное злоупотребление. На данный момент остается еще много субъективизма. В современных реалиях загруженности судов, вряд ли можно говорить, что суд будет вникать, не только формально, но и углубленно в

каждое дело. Поэтому механизм привлечения руководителя организации к субсидиарной ответственности нужно улучшать.

Еще одной схемой, противодействующей удовлетворению требований кредиторов, является включения в реестр кредиторов дружественных к должнику кредиторов. Дружественный с должником кредитор инициирует судебный спор по такой задолженности с целью получения внешне безупречного судебного акта, подтверждающего такую задолженность [6, 42-48].

На деле эти судебные акты легко можно вычислить. Так, например, должник идет на явные уступки и не отстаивает свою позицию, заключает явно невыгодное мировое соглашение с другой стороной. Практике известны случаи, когда задолженность перед дружественным кредитором «просуживали» за год до начала процедуры банкротства.

Также, другой схемой, похожей на предыдущую является схема, когда заинтересованный кредитор гасит задолженность перед независимым кредитором. Так, к новому кредитору переходят права на основании ст. 313 Гражданского кодекса Российской Федерации. Это, прежде всего, делается, чтобы утвердить на месте арбитражного управляющего дружественного человека.

Конечно, за последнее время в борьбе с двумя схемами описанными выше сделаны большие шаги, но этого мало. Злоупотребления арбитражных управляющих продолжаются, несмотря на то, что они несут личную ответственность за вред, причиненный сторонам. Что касается перехода прав кредитора по статье 313 ГК РФ, то тут очень сложно будет исправить ситуацию, так как непонятно, как доказывать, что переход прав на взыскание долга прошел недобросовестно.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод, что за последние 2 – 3 года сделаны большие шаги вперед в делах о недобросовестности и злоупотреблении в банкротстве. Но еще предстоит много работы, чтобы побороть действия недобросовестных должников.

Список литературы

1. Е. Девятьяров, А. Рамм, Б. Степовой. Прежнее руководство «Трансаэро» подозревают в пропаже 700 млн рублей// https://iz.ru/. Интернет ресурс. Дата обращения 26.11.2018.
2. Файзрахманова Л.М. О совершенствовании законодательства о несостоятельности (банкротстве) гражданина // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2. С. 216.
3. Покровский С.С. Субсидиарная ответственность: проблемы правового регулирования и правоприменения // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2015. № 7. С. 98-129.
4. Гурченко Е., Лиджанова А. Разъяснение Пленума Верховного Суда Российской Федерации о привлечении контролирующих должника лиц к ответственности при банкротстве // Информационно-аналитический журнал «Арбитражные споры». 2018. № 3. С. 55-68.
5. Булаевский Б.А. Определение контролирующего должника лица в законодательстве о банкротстве: оценка отдельных новелл // Журнал предпринимательского и корпоративного права. 2018. № 3. С. 16-18.
6. Ненашев М.М. Процессуальные способы защиты в банкротстве против требований дружественных кредиторов // Вестник арбитражной практики. 2018. № 3. С. 42-48.

УДК 346.93

ПРИМЕНЕНИЕ ВИНДИКАЦИОННЫХ ИСКОВ ПОСЛЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ МИРОВОГО СОГЛАШЕНИЯ В АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ

СУПРУН СЕРГЕЙ СЕРГЕЕВИЧ

магистрант

ФГАоу во «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Аннотация: в данной статье рассмотренн специфика возможности применения виндикационного иска в качестве более эфективного способа защиты нарушенного права или законного интереса при условии ранее заключенного мирового соглашения между сторонами арбитражного процесса.
Ключевые слова: виндикационный иск, мировое соглашение, истец, ответчик, арбитражный процесс, корпоративный спор.

THE USE OF VINDICATION CLAIMS AFTER THE CONCLUSION SETTLEMENT AGREEMENT IN THE ARBITRATION PROCESS

Suprun Sergey Sergeevich

Abstract: In this article, the specificity of the possibility of using a vindication suit as a more effective way of protecting a violated right or legitimate interest is considered, subject to a previously concluded amicable agreement between the parties to the arbitration process.
Key words: vindication claim, settlement agreement, claimant, respondent, arbitration process, corporate dispute.

В данном статье рассмотрим возможность применение виндикационного иска при условии ранее заключенного мирового соглашения между сторонами процесса, если данное соглашение не выполнено, что довольно часто происходит на практике.

Исковые требования о признании и присуждении наиболее чаще применяются в практике рассмотрения споров в арбитражном производстве, при этом они довольно часто сочетаются в одном исковом заявлении.

Исходя из вышеизложенного возьмём за основу, как пример, типичное исковое заявление по корпоративным спорам со следующими исковыми требованиями:

- о признании недействительными доверенности,
- о признании недействительными договоров купли-продажи имущества,
- признание за Истцом права собственности на имущество,
- регистрации права собственности Истца.

Следует отметить, что Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ РФ предусматривает проведение примирительных мер при рассмотрении корпоративных споров. Данные примирительные меры осуществляются по нормам, установленным гл. 15 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ[1]. Закон прямо указывает на возможность примирения сторон путем заключения мирового соглашения, при этом не

ограничивает возможность проведения и других примирительных процедур (ч. 1 ст. 225.5 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ)[1].

При проведении примирительных процедур, именно условия мирового соглашения, как конечного процессуального документа, будут определять судьбу предмета спора. Исходя из этого право на заключение мирового соглашения является распорядительным правом сторон, которое в свою очередь принадлежит участникам данного материального правоотношения. Поэтому спецификой заключения мирового соглашения по корпоративному спору будет являться – многосубъектный состав участников корпоративного правоотношения.

Согласно ч.2 статьи 150 и ч.3 статьи 151 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ в случае утверждения мирового соглашения Арбитражный суд прекращает производство по данному арбитражному делу. Повторное обращение в арбитражный суд по спору между теми же лицами, о том же предмете и по тем же основаниям не допускается.[1]

В нашем случае, с данными исковыми требованиями, типовой формулировкой определения арбитражного суда о прекращении производства по арбитражному делу в связи с утверждением мирового соглашения будет:

– Утвердить мировое соглашение, заключенное между Истцом (физ. лицо бывший участник общества с ограниченной ответственностью «С» (ОГРН N, г. Красноярск)) и Ответчиком - 1 общества с ограниченной ответственностью «С» (ОГРН N, г. Красноярск)), Ответчиком – 2, 3, 4 и т.д. (физ. лица нынешние участник общества с ограниченной ответственностью «С» (ОГРН N, г. Красноярск) и физ. лица стороны сделок по отчуждению имущества) на следующих условиях:

– Ответчики выплачивает Истцу определенную сумму в следующем порядке:

часть в размере 50% единовременно на момент заключения мирового соглашения, оставшуюся сумму в размере 50% Ответчик обязуется выплатить Истцу в срок до конца текущего года путем перечисления на расчетный счет Истца. Со своей стороны, Истец отказывается от исковых требований о признании недействительными доверенности, договоров купли-продажи имущества, регистрации права собственности, признании за ним права собственности на имущество;

– Если указанная в пункте 1 сумма не будет переведена на расчетный счет истца, в срок, указанный в пункте 2, Истец на основании пункта 2 статьи 142 АПК РФ имеет право обратится в Арбитражный суд Красноярского края с ходатайством о выдаче ему исполнительного листа;

– В обеспечительных целях на имущество наложен арест, обе стороны согласны на то, чтобы обеспечительные меры были сохранены до полного исполнения мирового соглашения;

– Прекратить производство по арбитражному делу в связи с утверждением мирового соглашения;

– Возвратить обществу Истцу из федерального бюджета _____руб. государственной пошлины, уплаченной по чеку-ордеру от 16.06.2017.

Разъяснить лицам, участвующим в деле, что настоящее определение может быть обжаловано в течение месяца после его вынесения путём подачи кассационной жалобы в Федеральный арбитражный суд Восточно-Сибирского округа.

Т.е. исходя из выше изложенного, для повторного обращения в Арбитражный суд Истца по данному спору, после ранее заключенного мирового соглашения по вышеуказанным исковым требованиям между данными сторонами, необходимо решить следующие основные задачи:

1) определится с исковыми требованиями, которые в свою очередь максимально удовлетворяли бы цели первоначального иска, но при этом не повторяли бы исковые требования, ранее заявленные в данном иске (ч.3 статьи 151 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ[1]);

2) по возможности поменять стороны процесса первоначального арбитражного разбирательства (ч.3 статьи 151 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ[1]);

3) по возможности поменять основания первоначальных исковых требований (ч.3 статьи 151 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ[1]).

Прошу обратить внимание на то, что исходя из норм ч.3 статьи 151 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ решение любой из выше поставленных за-

дач даст право на повторное обращение Истца с арбитражный суд по данному спору[1].

Рассмотрим с точки зрения норм действующего законодательства и арбитражной практики применения соответствующих норм решения поставленных задач.

По первой задачи

Как и указывалось выше виндикационный иск (виндикация) это иск об истребовании имущества из чужого незаконного владения (ст. 301. Гражданского кодекса Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ [2]) Т.е. предмет (требование) данного иска — это истребовании имущества из незаконного владения, при этом это вещное средство защиты, а следовательно между сторонами не должно быть договорных отношений, с которых вытекают обязательство сторон.

Данное требование максимально удовлетворяет цели первоначального иска, не повторяет исковые требования, ранее заявленные в данном иске. Но в данном случае, оно может быть применимо, если доверенность, выданная собственником лицу на распоряжение имуществом, была ранее отозвана (аннулирована) и данный факт может быть документально подтвержден.

По второй задачи

Согласно п. 32 Постановления № 10/22 Пленума Верховного Суда Российской Федерации и Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой прав собственности и других вещевых прав» от 29.04.2010г., применяя статью 301 ГК РФ (виндикацию), судам следует учесть, что собственник может истребовать свое имущество лишь у лица, у которого оно фактически находится в незаконном владении. Иск об истребовании имущества, который был предъявлен к лицу, в незаконном владении которого это имущество находилось, удовлетворен быть не может. Если во время судебного разбирательства по иску об истребовании имущества из чужого незаконного владения спорное имущество было отчуждено ответчиком другому лицу, суд допускает замену ненадлежащего ответчика надлежащим. При этом отчуждатель привлекается к участию в деле в качестве третьего лица, не заявляющего самостоятельных требований относительно предмета спора, на стороне ответчика [2], [3]

Руководствуясь вышеизложенным, третьими лицами на стороне ответчика по делу будут привлекаются все лица участвующие в сделках купли – продажи соответствующего имущества после того, как оно незаконно выбыло из владения Истца.

Данный пункту Постановления № 10/22 Пленума Верховного Суда Российской Федерации и Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой прав собственности и других вещевых прав» от 29.04.2010г., позволит поменять состав сторон первоначального процесса, а не только исковые требования. Т.е. стороны процесса по исковым требованиям виндикационного иска будут другими, чем при рассмотрении иска о признании сделок недействительными, по которому ранее было утверждено Судом мировое соглашение.

По третей задачи

В силу п.35 Постановления № 10/22 Пленума Верховного Суда Российской Федерации и Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой прав собственности и других вещевых прав» от 29.04.2010г. если имущество приобретено у лица, которое не имело права его отчуждать, собственник вправе истребовании данное имущество из незаконного владения приобретателя (статьи 301, 302 ГК РФ). Когда в данной ситуации предъявлен иск о признании недействительными сделок по отчуждению данного имущества, суду при рассмотрении дела следует руководствоваться правилами, установленными статьями 301, 302 ГК РФ [2], [3].

Данный пункт Постановления № 10/22 Пленума Верховного Суда Российской Федерации и Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой прав собственности и других вещевых прав» от 29.04.2010г., позволит поменять основания первоначальных исковых требований, при условии, что «оспоримую сделку» можно будет переквалифицировать в «ничтожную».

При условии удовлетворения данного виндикационного иска возникнет следующая ситуация, а именно:

1) имущество истребовано из незаконного владения;

2) ранее заключенное мировое соглашение не утратило силы и обязано быть исполнено ответчиками.

Возникновение данной ситуации может быть квалифицировано Судом как злоупотребление правом Истца на основании п.п. 1,2 ст.10 Гражданского кодекса Российской Федерации, что в свою очередь ставит под сомнение эффективности данного способа защиты своих прав [2].

Рассмотрим данную ситуацию с точки зрения действующего законодательства и судебной практики

В силу п. 3 Постановления Конституционного Суда РФ от 21.04.2003 N 6-П "По делу о проверке конституционности положений пунктов 1 и 2 статьи 167 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан О.М. Мариничевой, А.В. Немировской, З.А. Скляновой, Р.М. Скляновой и В.М. Ширяева" согласно которому Гражданский кодекс Российской Федерации - в соответствии с вытекающими из Конституции Российской Федерации основными началами гражданского законодательства (пункт 1 статьи 1 ГК Российской Федерации) - не ограничивает гражданина в выборе способа защиты нарушенного права и не ставит использование общих гражданско-правовых способов защиты в зависимость от наличия специальных, вещно-правовых способов; граждане и юридические лица в силу статьи 9 ГК Российской Федерации вправе осуществить этот выбор по своему усмотрению.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации лицо, полагающее, что его вещные права нарушены, имеет возможность обратиться в суд как с иском о признании соответствующей сделки недействительной (статьи 166 - 181), так и с иском об истребовании имущества из чужого незаконного владения (статьи 301 - 302). [2],[4],[5]

Исходя из выше изложенного другого пути выхода из сложившейся ситуации как выбор более эффективного средства правовой защиты в виде виндикационного требования (истребования имущества из незаконного владения) Истец избрать не мог. Данное виндикационное требование Истца законно и гарантировано как ст. 46 Конституции Российской Федерации, так и ст.ст.9, 301,302, 166 - 181 ГК Российской Федерации. Проверка их конституционности закреплена Определением Конституционного Суда РФ от 03.07.2008 N 734-О-П и Постановлением Конституционного Суда РФ от 21.04.2003 N 6-П. [2],[5],[6]

Что касаемо применения норм ст. ст. 10, 301, 302 Гражданского кодекса Российской Федерации, то оно закреплено позицией ВАС РФ. Согласно Постановления Президиума ВАС РФ от 24.12.2013 N 12505/13 по делу N А71-572/2011 установив наличие права собственности, на защиту которого было направлено виндикационное требование истца, и отказав в удовлетворении этого требования со ссылкой на ст. 10 ГК РФ, т.е. по основаниям, не предусмотренным Гражданским кодексом РФ для таких требований, суды не учли, что тем самым они не просто отказали истцу в защите его права, а, по существу, лишили собственника возможности вернуть спорный объект недвижимости во владение и в пользование (лишили вещных правомочий) [2],[7].

Т.е. исходя из вышеизложенного отказ в удовлетворении виндикационного требования со ссылкой на норму о злоупотреблении правом не допускается, если установлено наличие права собственности у истца.

Список литературы

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37800/;

2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/;

3. Постановление № 10/22 Пленума Верховного Суда Российской Федерации и Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой прав собственности и других вещевых прав» от 29.04.2010г. // http://www.arbitr.ru/as/pract/post_plenum/28318.html;

4. Постановлением Конституционного Суда РФ от 21.04.2003 N 6-П // http://base.garant.ru/12130610/;
5. Конституция Российской Федерации от12 декабря 1993 г. // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/;
6. Определение Конституционного Суда РФ от 03.07.2008 N 734-О-П // http://base.garant.ru/1789819/;
7. Постановление Президиума ВАС РФ от 24.12.2013 N 12505/13 по делу N А71-572/2011// http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ARB002&n =384582#05511756898228504;

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 004.457

УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ КЛИЕНТОВ IT-СЕРВИСОМ «СБЕРБАНК ОНЛАЙН»

ФЕДОРОВ МАКСИМ ВЛАДИМИРОВИЧ

студент
Российский Технологический Университет

Аннотация: в данной статье рассматривается понятие и характеристики IT-сервиса, а также на примере одного из самых распространенных сервисов проведен социологический опрос с целью выявить удовлетворенность клиентов от пользования этим сервисом.
Ключевые слова: сбербанк-онлайн, информационные технологии, сервис, услуга, сбербанк, клиент, ит-сервис,

SATISFACTION OF CUSTOMERS IT-SERVICE «SBERBANK ONLINE»

Fedorov Maxim Vladimirovich

Annotation: this article discusses the concept and characteristics of an IT service, as well as an example of one of the most common services conducted by a sociological survey in order to identify customer satisfaction with using this service.
Key words: it-service, sberbank-online, service, sberbank, client, information technologies.

IT-сервис представляет собой услугу, которую компания предоставляет своим клиентам для поддержания их бизнес-процессов. Примечательно то, что английское слово «service» переводится на русский язык и как «сервис», и как «услуга», причем в самом широком смысле этого слова. Таким образом, это говорит о том, что конечному потребителю сервиса не столь важно, какие механизмы участвуют в предоставлении услуги [2].

Одним из примеров IT-сервиса является Сбербанк Онлайн. Это система дистанционного обслуживания клиентов, которая позволяет получать многие банковские услуги при помощи мобильных устройств. К таковым устройствами, например, относятся компьютер, ноутбук, смартфон или планшет. Обязательным условием является выход приведенных выше устройств в сети Интернет.

Сбербанк позиционирует данное приложение как возможность сэкономить большое количество времени, которое изначально тратилось на посещение отделений банка. С одной стороны, аргумент действительно верный, ведь чаще всего людям категорически не хватает времени, чтобы посетить отделение банка (особенно, если учесть, что нужно закладывать также и время, проведенное в очереди). Но есть и обратная сторона. Пользователь может сталкиваться с различными проблемами IT-сервиса, такими как слабое интернет-соединение, из-за которого приложение не будет функционировать. Также к проблемам можно отнести потерю/кражу конфиденциальной информации, и, хотя разработчики предусматривают различные способы защиты от таких ситуаций, нельзя быть на 100% уверенным в этом.

Для того чтобы понять, насколько удовлетворены клиенты данным IT-сервисом, необходимо провести исследование. В качестве метода исследования выступит социологический опрос – метод сбора первичной социологической информации об изучаемом объекте посредством обращения с во-

просами к определенной группе людей, именуемых респондентами [1]. Объектом исследования стал непосредственно IT-сервис Сбербанк Онлайн.

В качестве респондентов были отобраны 50 человек в возрастной категории 14-25 лет. Разумеется, все они в той или иной мере пользовались услугами Сбербанка: кто-то в качестве единственного банка, кто-то - в качестве одного из используемых. Помимо этого, стоит упомянуть, что социологический опрос был проведен с теми, кто является потребителем сервиса Сбербанк Онлайн. Каждому респонденту предлагалось ответить на поставленные вопросы, по результатам которых можно было понять степень удовлетворенности приведенным выше IT-сервисом.

Результаты исследования

На первый вопрос, который звучит следующим образом «как часто Вы пользуетесь приложением Сбербанк Онлайн?», респонденты ответили следующим образом (рис. 1):

- 74% опрошенных (37 человек) пользуются постоянно;
- 22% опрошенных (11 человек) пользуются периодически;
- 4% опрошенных (2 человека) используют данный сервис крайне редко.

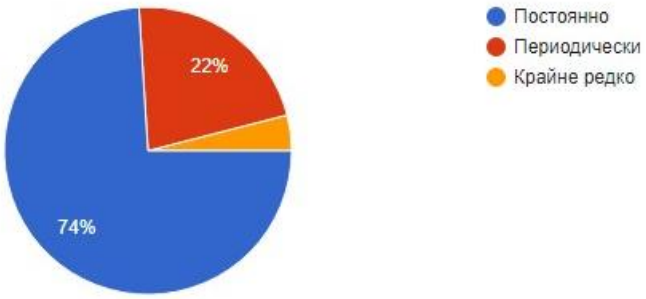


Рис. 1. Ответы на вопрос «как часто Вы пользуетесь приложением Сбербанк Онлайн?»

Следующий вопрос касался операций, которые респонденты выполняют при помощи приложения Сбербанк Онлайн.

Из представленных результатов (рис. 2) следует, что самыми распространенными операциями являются перевод денежных средств, оплата мобильной связи и оплата покупок в магазинах, которые выбрали 96% (48 человек), 80% (40 человек) и 76% (38 человек) соответственно. Остальные операции, как выяснилось, пользуются спросом у гораздо меньшего числа респондентов. Так, жилищно-коммунальные платежи с помощью IT-сервиса Сбербанк Онлайн оплачивают только 22% (11 человек) опрошенных, а налоги и штрафы – 16% (8 человек). Что касается работы с вкладами, то данной услугой пользуются лишь 7 человек из 50, что равняется 14%.

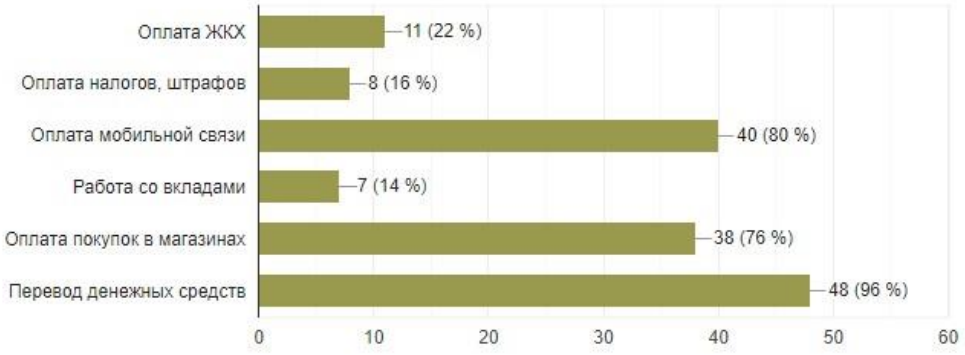


Рис. 2. Ответы на вопрос «какие операции Вы совершаете с помощью приложения Сбербанк Онлайн?»

В третьем вопросе требовалось указать положительные моменты работы пользователя с приложением Сбербанк Онлайн.

По результатам исследования (рис. 3) самыми важными положительными моментами от пользования приложением стали:

- отсутствие необходимости посещать отделение Сбербанка (92%);
- удобный интерфейс (84%);
- множество услуг и опций (64%);
- высокая скорость работы (36%);
- высокая защита данных (14%).

Несмотря на множественные оценки положительных моментов, был и отрицательный ответ. Так, 1 человек (2% от общего числа опрашиваемых) за время пользования сервисом Сбербанк Онлайн не увидел никаких положительных моментов.

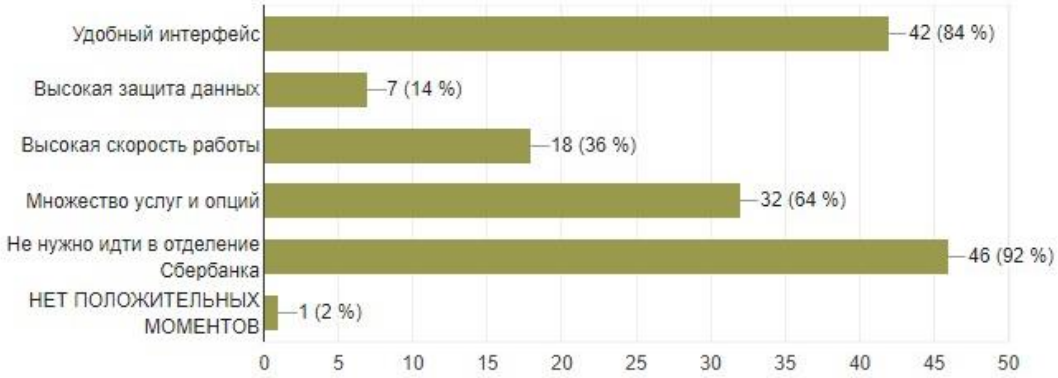


Рис. 3. Ответы на вопрос «какие положительные моменты Вы можете отметить при работе с приложением Сбербанк Онлайн?»

Четвертый вопрос, напротив, требовал у респондентов назвать отрицательные моменты, с которыми они столкнулись за время использования IT-сервиса Сбербанк Онлайн.

По результатам исследования (рис. 4) было выявлено, что наиболее частыми отрицательными моментами, с которыми сталкивались пользователи, являются необходимость высокой скорости сети Интернет (42%), низкая скорость работы самого приложения (38%), а также сбои в его работе (26%). Помимо этого, респонденты отметили недостаточность услуг и опций (10%), плохую защиту данных (8%) и неудобный интерфейс (8%). Разумеется, были и те, кто остались полностью довольным приложением Сбербанк Онлайн. Таковых оказалось 20%.

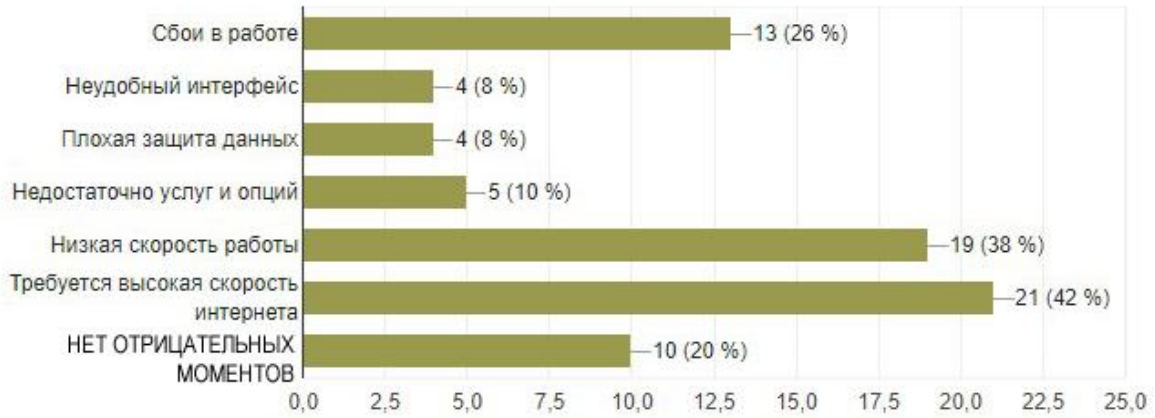


Рис. 5. Ответы на вопрос «какие отрицательные моменты Вы можете выделить при работе с приложением Сбербанк Онлайн?»

На последний вопрос (рис. 5), который заключался в возможности рекомендации данного приложения своим друзьям, 70% (35 человек) ответили положительно, 10% (5 человек) ответили категорическим отказом, а оставшиеся 20% (10 человек) согласились с сомнением.

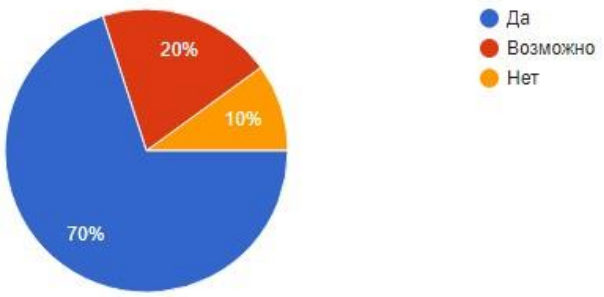


Рис. 5. Ответ на вопрос «порекомендовали бы Вы приложение Сбербанк Онлайн своим друзьям?»

Заключение

Таким образом, исходя из проведенного исследования, следует отметить, что IT-сервис Сбербанк Онлайн несомненно пользуется спросом среди лиц 14-25 лет. Несмотря на то, что приложение имеет свои недостатки, большая часть респондентов готова рекомендовать его своим друзьям, что говорит о достаточной удовлетворенности клиентов.

Разумеется, проведенное исследование не является исчерпывающим даже по причине того, что были опрошены люди лишь одного возрастного интервала. Стоит помнить, что лица старше могут иметь свои требования к IT-сервису, поэтому ситуация с удовлетворенностью может измениться как в лучшую, так и в худшую сторону. Однако известно одно - у приложения есть недостатки, которые необходимо исправлять уже на основании проведенного исследования.

Список литературы

1. Добреньков В. И., Кравченко А. И., Методы социологического исследования: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004
2. Бобровский С., Анатомия ИТ-сервисов. URL: https://www.itweek.ru/its/article/detail.php?ID=83133 (дата обращения: 09.11.2018)
3. Фонд знаний «Ломоносов», ИТ-сервис. URL: http://lomonosov-fund.ru/enc/ru/encyclopedia:0133592 (дата обращения: 09.11.2018)

УДК 61

ЗДОРОВЬЕ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

НИКОЛАЕВА НИНА ИЛЬИНИЧНА,
ВАСЕРМАН СВЕТЛАНА ВАДИМОВНА,
БЕЛИСОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСЕЕВНА,
КРОНШТАТОВА ЕКАТЕРИНА АНДРЕЕВНА,
МИШЕНЕВА ЛИДИЯ НИКОЛАЕВНА

студенты
4 курс, кафедра Специального (дефектологического) образования
ФБОУВО «Череповецкий государственный университет»
РФ, г. Череповец

Аннотация: данная статья посвящена изучению влияния здорового образа жизни и различных факторов на здоровье индивидуума.
Ключевые слова: здоровье, ЗОЖ, люди, студенты, современное общество, государство.

HEALTH IN MODERN SOCIETY

Nikolaeva Nina Il'inichna,
Vaserman Svetlana Vadimovna,
Belisova Anastasia Alexeyevna,
Kronschtatova Ekaterina Andreevna,
Misheneva Lidiya Nikolaevna

Abstract: this article is devoted to the study of the influence of a healthy lifestyle and various factors on the health of the individual.
Key words: health, healthy lifestyle, people, students, modern society, state.

Согласно уставу Всемирной организации здоровья, «здоровье — это не отсутствие болезни как таковой или физических недостатков, а состояние полного физического, душевного и социального благополучия» [2]. В медико-санитарной статистике под здоровьем на индивидуальном уровне понимается отсутствие выявленных расстройств и заболеваний, а на популяционном — процесс снижения уровня смертности, заболеваемости и инвалидности.

На данный момент, вопрос здоровья людей и здорового образа жизни приобретает особую популярность среди жителей всего мира.

Это проявляется не только на личностном, но и на государственном уровне, ведь гражданин – это лицо государства, и поэтому оно заинтересованно «в здоровом лице» всей нации.

В настоящее время, данным вопросом в России занимается приоритетный национальный проект «Здоровье», который преследует следующие цели: укрепление здоровья граждан, повышение качества и доступности медицины, обеспечение населения высокотехнологичной медицинской помощью. Данный проект дал развитие первичной и профилактической медицинской помощи.

Здоровый организм является опорой молодого поколения, он способствует не только успешной социализации, но и реализации стремлений каждого из нас. Поэтому приобщение людей к здоровому

образу жизни является особо важным вопросом для страны. Но что бы следовать здоровому образу жизни, нужно выявить – что же является главным фактором здоровья?

Эксперты Всемирной организации здравоохранения заявили, что здоровье зависит на:

~50 процентов от образа жизни индивидуума;

~20 процентов от наследственности;

~20 процентов от экологии;

~10 процентов от работы здравоохранения.

Исходя из данных показателей, можно сделать вывод, что ключевой фактор крепкого здоровья, по большей части, базируется на образе жизни индивидуума [1].

В целом здоровый образ жизни - это сочетание социальных и биологических принципов, которые являются его связующим.

Биологические принципы подразумевают под собой те принципы, в основе которых лежит умеренная и закрепляющая нагрузка, соответствующая возрасту.

Социальные же наоборот предполагают духовное развитие и самоограничение.

Из этого следует, что здоровый образ жизни, это правильная организация жизнедеятельности индивидуума, основанная на свыше приведенных принципах, и на поведенческих факторах, таких как: психоэмоциональное благополучие, соответствующая физическая и трудовая активность, правильное питание, а также отказ от вредных привычек.

Психоэмоциональное благополучие тесно связанно с правильным соотношением труда и отдыха. Найти оптимальное эмоциональное состояние подрастающему поколению в неблагоприятном климате и на фоне гормонального дисбаланса, можно с помощью правильного режима дня и ночи. В результате, нужный распорядок суток благоприятно способствует улучшению здоровья и работоспособности [2].

Универсальным компонентом для поддержания сразу нескольких факторов, таких как: укрепление мышц, контроль веса, поддержание в тонусе сердечно-сосудистой системы, является спорт. Но важность двигательной активности касается не только физического состояния, но и играет не малую роль в мыслительной деятельности. Это происходит из-за того, что во время мыслительной деятельности мы задействуем лишь малую часть нервных клеток, в то время, когда большая часть отдана нашему телу.

И для умственной деятельности важны сигналы-импульсы, которые поступают с физической активностью, в противном случаи, из-за их недостатка деятельность человека снижается и приходит сонливость.

Питание так же влияет на умственную деятельность человека. К примеру, жиры – приводят к проблемам с вниманием и концентрацией, не давая в полной мере функционировать мозгу, а трансжиры и вовсе губят стенки сосудов. Но если придерживаться рационального питания, то риск заболеваний сердечно-сосудистой системы уменьшается, улучшается пищеварение, улучшается внешний вид человека [1].

Но даже если преследовать вышеуказанный перечень и не отказываться от пагубных привычек – особых результатов и их закрепления не будет.

Курение, от которого поражаются лёгкие, страдает нервная и сердечно-сосудистая системы, злоупотребление алкоголем, от которого, в первую очередь, страдает пищеварительная система, являются наиболее распространёнными проблемными привычками у молодежи.

Так же стоит отметить, что не меньше распространена проблема малоподвижного образа жизни, который грозит не только такими заболеваниями как остеохондроз и радикулит, но и сулит прививание лени и возникновению апатии.

Так же стоит отметить, что не менее важным является влияние внешних, социальных, факторов: законодательство, медицина, экономика, экология, культура, общество.

Люди, имеющие проблемы в одной или нескольких областях данных факторов, более восприимчивы к формированию в себе вредных привычек.

Законодательство является главной помощью по регулированию проблем с обеспечением прав на здоровье человека.

Медицина подразумевает под собой систематическое наблюдение за здоровьем индивидуума, а

также и профилактику его заболеваний.

Экономическая сторона вопроса в том, каков доход гражданина и условие труда. От дохода полностью зависит организация жизни человека, доход ниже среднего несет за собой несбалансированное, вредное питание, что ведет к ухудшению здоровья, приобретение вещей низкого качества, которые способны привести к аллергическим реакциям, а также неспособность организации досуга, который влияет на образ жизни человека и многое другое.

Условия труда так же могут вести к более высоким рискам потери здоровья, а именно – чрезмерные физические нагрузки; давление со стороны людей в коллективе как причина появление стресса и последующего нервного срыва и т.д.

Так же есть ещё и внутренний фактор, влияющий на состояние здоровья человека, такой как – генетический. Он отвечает за пол, возраст, наследственность. К сожалению, люди с рождения можем быть более предрасположены к определенным болезням, и, если хуже, к инвалидности.

Студенты же относятся к определенной социальной группе, отличающихся от других, свойственной ей социальным поведением и психологией. На гране нестабильного эмоционального фона, нагрузок и стресса, отсутствие постоянного, стабильного дохода, они более подвержены влиянию вредных привычек: сигарет и алкоголя; нестабильного, вредного питания; малоактивного образа жизни.

В избежание массовой потери молодежи в дебрях пагубных привычек, во многих университетах, как и в социальных сетях, так и сквозь СМИ стал пропагандироваться здоровый образ жизни. Здоровый образ жизни стал модным.

Обсуждение общих пробежек, совместное прокладывание маршрутов для велопрогулок, наблюдение за результатами физического состояния и побед спортсменов – все это, и многое другое, стало началом для развития здорового образа жизни в стране.

Так или иначе, поддержание и защита собственного здоровья - это одна из важнейших задач каждого из нас, и только мы, несем за нее ответственность.

Список литературы

1. Грудина С. В. Здоровый образ жизни и его влияние на организм подрастающего поколения [Текст] // Актуальные задачи педагогики: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2013 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2013. — С. 96-99.
2. Никифорова Г.С. Психология здоровья: новое научное направление // Психология здоровья / под редакцией — СПб.: Питер, 2003. — С. 28-30. — 607 с.

© Николаева Нина Ильинична, Васерман Светлана Вадимовна, Белисова Анастасия Алексеевна, Кронштатова Екатерина Андреевна, Мишенева Лидия Николаевна, 2018

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 351.82

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

РЯБЧЕНКО АЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА

студентка

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

Аннотация: статья содержит раскрытие основных факторов формирования рынка недвижимости Краснодарского края и политику государственных органов власти в отношении застройщиков.
Ключевые слова: недвижимость, рынок, Краснодарский край, государственное регулирование, регион, инфраструктура, застройщик, новостройки.

STATE REGULATION OF THE REAL ESTATE MARKET IN KRASNODAR TERRITORY

Ryabchenko Alena Aleksandrovna

Abstract: the article contains the disclosure of the main factors of the formation of the real estate market of Krasnodar Region and the policy of state authorities in relation to developers.
Key words: real estate, market, Krasnodar Territory, state regulation, region, infrastructure, developer, new buildings.

Выбранная тема исследования актуализирована посредством значимости региона внутри конъюнктуры рынка недвижимости. Значимость Краснодарского края на рынке недвижимости за последние несколько лет возросла благодаря увеличению числа застройщиков, а, следовательно, новостроек и введенного в эксплуатацию жилья, которое характеризуется относительно невысокими ценами, хорошим спросом и постоянно растущим предложением.

Конституционные социальные гарантии, реализуемые государством, предполагают обеспечение достойного уровня жизни и свободное развитие для человека и гражданина, а эффективно развивающийся локальный рынок жилья может с легкостью претендовать на роль локомотива социально-экономического развития. Планомерное развитие регионального рынка жилья задает появление ряда социально-экономических дивидендов, которые, в свою очередь, позволяют повысить конкурентоспособность региона, так как качество регионального рынка недвижимости напрямую связано с качеством жизни резидентов региона.

Государственное регулирование есть четкое подчинение категорированной системе задач и целей, которые государство ставит перед институтами развития на региональном уровне.

Недвижимость – вид имущества, признанный в законодательном порядке недвижимым. По своему происхождению к недвижимости относятся участки недр, земельные участки и все, что прочно связано с землей и перемещение их невозможно без причинения несоразмерного ущерба. Земля – базовый объект недвижимости. Она являет собой особенную ценность для человеческого общества и имеет ключевое значение в системе предпринимательской деятельности.

Объем спроса на недвижимость определяется следующими факторами:

- колебанием численности населения,
- уровнем платежеспособности населения,
- уровнем миграции,

– изменением вкусовых предпочтений потребителей,
– колебанием между группами населения с разными уровнями обеспеченности.

Росту активности на рынке способствует увеличение объема спроса. Обязательными условиями подобного роста являются рост доходов потребителей и расширение их возможностей соответственно. В свою очередь, снижение платежеспособности населения влечет за собой депрессию на рынке.

Предложение по своей природе неэластично, поэтому в краткосрочной перспективе фактор спроса является наиболее важным, чем фактор предложения.

Сегодня в Краснодаре строится около 4,7 млн. кв. м. По данным Минэкономики региона, краевая столица занимает 9-е место на Кубани по росту объемов ввода жилья в 2017 году.

Средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке недвижимости в Краснодаре составляет порядка 41 тыс. руб. Согласно данным ООО «Информационно-аналитический центр недвижимости и бизнеса» самые дорогие первичные квартиры были выставлены на продажу в старом центре, далее идет район сельхозакадемии, далее следуют Юбилейный микрорайон, центр, районы ТРК «Сити-Центр» и Медуниверситета.

Следует отметить, что на этапе строительства недвижимость пользуется спросом гораздо больше, чем сданное в эксплуатацию. Подтверждает данный факт рост ипотечным сделок в новостройках.

Касательно прогнозов, эксперты отмечают следующие факторы, которые определят тенденции в конъюнктуре рынка недвижимости Краснодарского края:

1. Падение спроса на недвижимость, обусловленное снижением уровня доходов населения.
2. Острая конкуренция, вызванная профицитом предложения на первичном рынке.
3. Изменение законодательства о долевом строительстве.
4. Изменение законодательной базы в сфере налогообложения доходов от продажи недвижимости.

Краевая столица – один из самых активно пользующихся городов для смены местожительства. Особенно сильно интерес к Краснодару подогревает его лидерство в разных рейтингах на предмет благоустроенности, комфортного проживания и обустроенности.

Сегодня власти Краснодарского края требуют от застройщиков реализации комплексного подхода при строительстве многоквартирных домов. Поблизости от новостроек необходимо развивать инфраструктуру: строить детские сады и школы, зоны отдыха, поликлиники, оборудованные парковки. На старте продаж стоимость возводимого жилья увеличится на 10-30% благодаря развитию инфраструктурных объектов. Однако, чтобы хоть как-то облегчить бремя застройщика администрации следует оказать помощь в софинансировании по линии краевых и федеральных целевых программ.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что ситуация, которая складывается сейчас на рынке недвижимости, требует от застройщика искать новые подходы к решению поставленных задач.

Список литературы

1. Доронина А. Краснодарский рынок жилья: пришла оттепель.
2. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней / под ред. Я. С. Ядгарова, В. А. Сидорова, В. В. Чапли. Краснодар: Издательство НИИ экономики ЮФО, 2016.
3. Богдашев И. В., Адаменко А. А., Симоненко Л. И. Совершенствование муниципальных программ социально-экономического развития Краснодарского края // Экономика и предпринимательство. − 2014. − № 11–2 (52–2). − С. 216–222. Недвижимость Краснодарского края.
4. Ариничев И. В., Семенчин Е. А. Математическая модель процесса производства в малых строительных компаниях // Труды Кубанского государственного аграрного университета. − 2010. № 23. − С. 40–44.
5. Сайбель Н. Ю., Белич С. В. Формирование и развитие инновационных кластеров в Краснодарском крае // Инновационные технологии нового тысячелетия: сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа: Аэтерна, 2016. С. 17–19.
6. Сайбель Н. Ю., Хуако М. А. Особенности формирования рынка недвижимости Краснодарского края // Молодой ученый. — 2016. — №28. — С. 540-542.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS
ЧАСТЬ 2

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
г. Пенза, 30 ноября 2018 г.
Под общей редакцией
кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 2.12.2018.
Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 18,4

МЦНС «Наука и Просвещение»
440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10
www.naukaip.ru

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях

Дата	Название конференции	Услуга	Шифр
5 января	Международная научно-практическая конференция **ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАУКЕ И ОБРАЗОВАНИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-464
5 января	VII Международная научно-практическая конференция **ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-465
5 января	V Международная научно-практическая конференция **ПЕДАГОГИКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ТРАДИЦИИ, ОПЫТ И ИННОВАЦИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-466
5 января	II Международная научно-практическая конференция **ПРАВОВАЯ СИСТЕМА И СОВРЕМЕННОЕ ГОСУДАРСТВО: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**	90 руб. за 1 стр.	МК-467
8 января	XIII Международная научно-практическая конференция **EUROPEAN SCIENTIFIC CONFERENCE**	90 руб. за 1 стр.	МК-468
10 января	VI Международная научно-практическая конференция **СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-469
10 января	Международная научно-практическая конференция **ЭКОНОМИКА, ПОЛИТИКА, ПРАВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**	90 руб. за 1 стр.	МК-470
12 января	VI International scientific conference **ADVANCED SCIENCE**	90 руб. за 1 стр.	МК-471
15 января	XIX Международная научно-практическая конференция **ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-472
17 января	VI Международная научно-практическая конференция **НАУЧНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ И ОТКРЫТИЯ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЁЖИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-473
20 января	X Международная научно-практическая конференция **ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В НАУКЕ И ОБРАЗОВАНИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-474
20 января	XV Международная научно-практическая конференция **ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО: ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ**	90 руб. за 1 стр.	МК-475
23 января	V Международная научно-практическая конференция **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ**	90 руб. за 1 стр.	МК-476
23 января	III Международная научно-практическая конференция **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ, ЗАКОНОМЕРНОСТИ, ПЕРСПЕКТИВЫ**	90 руб. за 1 стр.	МК-477
23 января	III Международная научно-практическая конференция **ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПРАВОВОГО ГОСУДАРСТВА И АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**	90 руб. за 1 стр.	МК-478

www.naukaip.ru